

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

陈志武

著

财富的逻辑 1

为什么
中国人勤劳而不富有

THE LOGIC OF
WEALTH

西北大学出版社

理想国

imaginist

陈志武
— 著

财富的逻辑
1

THE LOGIC OF
WEALTH

为什么中国人勤劳而不富有

图书在版编目(CIP)数据

财富的逻辑. 1, 为什么中国人勤劳而不富有 / 陈志武著. —西安: 西北大学出版社, 2015. 9

(; 1)

ISBN 978-7-5604-3643-2

I. ①财… II. ①陈… III. ①中国经济—经济发展—研究 IV. ①F124

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 071589 号

财富的逻辑 1

为什么中国人勤劳而不富有

陈志武 著

西北大学出版社出版发行

(西北大学内 邮政编码: 710069 电话: 029-88302590 88303593)

新华书店经销

山东临沂新华印刷物流集团有限责任公司

(临沂高新技术产业开发区新华路 邮政编码: 276017)

开本: 635毫米×960毫米 1/16 印张: 20.5

2015年9月第1版 2015年9月第1次印刷

字数: 238千字

ISBN 978-7-5604-3643-2 定价: 52.00元



想象另一种可能

理想国

imaginist

目 录

自 序 财富创造力的变迁 001

财富创造力在“深度”“广度”和“长度”三个维度的发挥,又取决于一国的制度,包括产权保护体系、契约执行体系及保障市场交易安全的其他制度。各国在这三个维度上的差别是其制度质量的最终反映,也是决定国富、国穷的核心维度。

第一部分 历史与财富

第 1 章 中国的“奇迹”从何处来 011

中国的“奇迹”从何处来?当然,这跟 1978 年后的改革开放政策有关,但仅有这一政策还远远不够,“奇迹”还源自西方在过去 500 年,特别是近 200 年建立的全球化世界秩序,没有这趟便车就没有中国今天的“奇迹”。

第 2 章 施正荣为什么比乾隆皇帝更富有 015

正是各国制度的同质化、资本的全球化及中国的改革开放,造就了今天中国的经济发展与财富奇迹。

第3章 “数”说“改革开放”165年..... 019

解放生产力、促进收入机会平等的药方不是走回老路，而是进一步的市场化、法治化。

第4章 从世界变迁谈中国的崛起 030

过去二十几年中国的成功当然主要是中国人自己的功劳，但是回想起来，从政策层面看，中国在这些年里似乎要做的就是把国门打开：打开得越多，世界经济即让中国经济增长越多。

第5章 财富、资本与价值观念..... 049

中国社会首先需要转变“价值”观念，改变只认“生产”才是创造“价值”的农耕时代观念，改变过时的劳动价值论，否则中国社会很难在价值链上有实质性的升华。

第二部分 制度与财富

第6章 财富是怎样产生的..... 057

一个国家更重要的财富是其能促进财富创造的制度机制及与其相配套的自由金融创新体系，这种制度财富是无形的，但它比有形的“地大物博”更重要、更“值钱”。

第7章 为什么中国人勤劳而不富有.....079

为了弥补制度成本、规避交易风险，人们不得不格外勤奋，不惜一天多工作几小时，还要忍受少拿些收入……我们中国人是那么地勤奋，却还是那么穷，原因就在于我们不得不为制度成本付出高昂的代价。

第8章 我们为什么需要民主和法治..... 091

民主和法治自身不创造收入，但它们可让同样的勤劳创造更多的收入，让同样的努力创造更多的财富，或者是为了同样的收入只需付出更少的劳动。

第 9 章	过时的“地大物博”财富观.....	101
一旦民间可以自由地交易物品，产权可以自由地证券化，那么“死”资源就可变“活”了。按经济学的话说，这样才有利于资源的有效配置；按老百姓的话说，这样才可“用钱来生钱”。		
第 10 章	什么妨碍我们创业.....	113
因为在中国“诚信缺乏”，所以不能随便让“不合格”的人进入这样那样的行业，行政部门必须通过行政审批把好“质量”关——虽然这种看法和做法是出于良好的愿望，但实际效果可能是助长了诚信的进一步缺乏。		
第 11 章	农民致富不能再靠农业.....	122
中国正在快速城市化、工业化，正在逐步实现自晚清开始的一代代“现代化”追求者的梦想，也终于纠正了宋朝之后走了几百年的错路。在这种情况下，为什么又要调方向呢？		
第 12 章	太平洋贸易能否带来长久繁荣	131
亚洲或许现在有一次真正的机会再现几百年前的光辉。但在政府的过度管制下，良性的经济增长链难以形成。太平洋贸易的结果会是什么呢？		
第 13 章	印度比中国强在哪里	145
今天世界的竞争主要就是制度竞争，看哪个国家更能够为金融证券交易双方提供更好的契约执行架构和信息架构。如果一个国家能够在这两方面做得更好，就可以更多地从事那些经济附加值更高的工作，经济增长质量就可以更好。		
第 14 章	贸易保护主义会把中国带回哪里.....	154
中国有了目前的实力之后，更应该希望其他国家都开放，自己当然也要坚持开放，“己所不欲，勿施于人”。只有这样，中国的经济才能进一步增长，也才能在国际竞争中磨炼出真正有实力的中国企业，并在国内进一步推动有利于市场持续发展的制度变革。		

第三部分 产权与财富

第 15 章 以杨小凯的思路理解产权保护 167

产权的保护不是简单的写不写进宪法、通不通过这部或那部法律的问题，而是整个社会共识的问题。

第 16 章 国营，还是“还产于民”174

不管在中国几千年历史上，还是在世界历史上，“民营”不仅天经地义，而且是自古人类最自然的谋生方式，“花自己的钱才心疼”是再自然不过的黄金定律。

第 17 章 国有制和政府管制真的能促进平衡发展吗 191

今天中国的现实是，资源配置、收入增长机会既不受效率原则，又不受公平原则支配，而是由权力原则决定。在这种起始条件下，最好是市场化改革和民主政治建设同步进行。

第 18 章 农村土地所有权明晰后结果不会比现在糟 220

我们所有的制度设计都要围绕这样的基本原则：农民自己比官员更会对自己负责，农民自己比官员更知道做什么以及怎样做，才能对自己、对后代更好。

第 19 章 私人产权是“以人为本”的核心基础..... 226

个人产权是以人为本的“本”，如果没有这个“本”，其他都无从谈起。国有经济是“以官为本”的经济，市场经济是“以人为本”的经济。

第 20 章 为什么产权明晰可减少环境污染..... 233

如果能让个人或者说民间所拥有的土地和财产空间达到最大，那么环境污染与环境破坏的程度会被控制到尽可能的低。

第 21 章 不能以房产调控名义摄取私人产权 239

在我们讨论宏观调控措施的时候，应该以尊重个人财产权和公民的交易权为前提，这些权利是市场经济的基石，政府政策应侧重“开源”而不是“限源”。

第四部分 开放与财富

第 22 章 跨国产权秩序的历史变迁 253

以往，我们总是从西方跨国扩张受害者的角度来介绍、理解世界近代史，但是那种视角并没让我们学到如何跨国经营。在今天跨国投资收购热潮兴起之际，这些经验知识又恰恰是最需要的。

第 23 章 全球化下的中国选择：“单极”还是“多极”秩序 275

既然今天的发展机会是来自过去几百年西方与国际社会共同建立的秩序，也来自西方技术创造的工业化基础，那么在我们的国际战略与外交政策上就应该以保护和改善这种秩序为基本立足点，至少不应该去主动摧毁让我们赖以崛起的秩序。

第 24 章 中国跨国企业如何“跨国” 291

我们应该以建设性的姿态参与维护并改善有利于中国发展的现今世界秩序，保证中国跨国公司在海外的安全、解决中国资源危机的最安全的方式，恰恰不是去挑战现今世界秩序，而是去维护并改善它。

第 25 章 审视中国的海外利益 300

今天的中国政府需要在日益复杂的国际环境下面对四大问题：第一是尽可能地维护并扩大海外投资利益；第二是保护中国人员在海外的生命及财产安全；第三是利用好现有国际贸易秩序来保证中国企业的资源供应；第四是中国商品的国际市场拓展。

致 谢 318

自序

财富创造力的变迁

财富创造力在“深度”“广度”和“长度”三个维度的发挥，又取决于—国的制度，包括产权保护体系、契约执行体系及保障市场交易安全的其他制度。各国在这三个维度上的差别是其制度质量的最终反映，也是决定国富、国穷的核心维度。

财富是个永恒的话题。在我的老家湖南，农民每天早出晚归，甚至把老少留在家乡，自己常年在外出打工，日复一日，一年到头就是为了一份糊口的收入，没有剩余财富，在温饱的边缘上活着。在世界另一个半球的美国，比尔·盖茨每天也早出晚归，但他不仅吃住不愁，而且他的财富超过 500 亿美元。即使他什么都不做，每年的投资收入也可有 50 亿美元或更多！财富水平为什么这么千差万别？难道剥削真的是贫富差距的根源？今天的世界里，勤劳是否还是财富与收入的决定性因素？是否还要坚持“勤劳致富”？如果不是勤劳，那又是什么呢？

不管是穷人还是富人，不管是过去人还是现代人，只要进取心是人之本性，财富话题就总会令人着迷，也永远会令人着迷。在这本书中，我们就来谈谈财富这个话题。

今天，人类创造财富的能力的确是史无前例的高。按照经济史学家安格斯·麦迪逊（Angus Maddison）的估算，从公元元年到 1880 年，世界人均 GDP（国内生产总值）从 444 美元（以 1990 年

的美元为基准)到 900 美元,花了 1880 年才翻了 1 倍;而从 1880 年到 1998 年,世界人均 GDP 却增加了 5 倍多,从 900 美元上升到 5800 美元。中国的经历也类似,从公元元年到 1880 年,中国人均 GDP 从 450 美元上升到 530 美元,近 2000 年没变!尽管从那之后中国社会动乱不断,但随着晚清洋务运动的深入,中国一步步卷入工业化、全球化的发展潮流,到了 1978 年之后的改革开放,中国已发生了翻天覆地的变化,到 1998 年人均 GDP 上升到近 3200 美元(以实际购买力为准),也增加了近 5 倍。

——财富创造力今非昔比

当然,这些 GDP 数字可能太抽象。我们不妨从 3 个具体角度来看资本全球化对中国的影响。

首先,个人创造财富的能力发生了质变。我们中国人喜欢说“康乾盛世”,指的是清朝康熙、乾隆时期经济发达,百姓生活富足。既然这样,乾隆时期朝廷应该是非常富有,国家也应该很强盛吧。我们不妨算算当时朝廷到底有多少钱。乾隆中期的 1766 年,朝廷岁收为 4937 万两银子,按照今天 1 千克银子为 3600 元人民币的价格算,相当于今天的 11.4 亿美元,这数字当然很大,大得能让人晕倒!不过,这种收入规模可能会让农业社会的人晕倒,而对今天的中国人来说,这个数字虽然也大,但不会大到让人晕倒的程度,因为今天一家民营公司的收入可能都比这多。以施正荣于 2001 年创办的无锡尚德太阳能电力有限公司为例,其 2007 年的销售收入已高达 14 亿美元,也就是说,2007 年一个施正荣经营的公司收入就超过了当年乾隆皇帝所支配的收入!我不是要比较施正荣和乾隆皇帝到底谁的权

力更大，谁更威风，而是希望强调今天的财富和收入创造力是多么高，一家民营企业的岁收就超过当年盛世时期朝廷的岁收，更何况中国今天有数千家像无锡尚德这样的民营企业、上万家同样或更大规模的国有企业。

其次，普通人的真实收入也翻了几番。伦敦经济学院的马德斌教授和5位同人对1769年清政府汇辑的《物料价值则例》及荷兰东印度公司历史档案馆做过仔细研究。结论是，相对于乾隆盛世时期，中国人的真实收入翻了几番。

最后，不仅收入的“量”有巨变，而且生活内容和品质也发生了巨变。乾隆时期普通人的消费开支中，75%的钱都花在食物上，这是为了填饱肚子，为了生存，一天忙到晚就是为了活下去。而今天北京人只将30.5%的开支花在吃上面。更何况，今天许多消费品是200多年前所没有的，比如自行车、火车、汽车、飞机、电灯、电视、电脑、手机等。当年，在全中国，乾隆皇帝可能生活得最舒适，但再怎么舒适，夏天也没有空调，冬天也没有暖气。即使有8个人、16个人给他抬轿子，也远比不上今天坐轿车那么平稳。

冷藏技术和交通工具也使我们的食物结构不再受季节和地理位置的限制。南方人不用等到秋天、冬天才能吃到苹果，北方人也不用等到夏天去了广东才能吃到荔枝。1986—1990年，我在耶鲁大学读书，有一位广州来的同学，每次拿起苹果就流泪。因为在20世纪80年代初的一个夏天，他母亲重病住院，有一天突然想吃苹果，而且非要吃不可。他这个孝顺儿子在大夏天，跑遍整个广州城都没能找到苹果。这件事给他留下了一辈子的遗憾。可是，在今天的中国，不要说在广州，就算是全国各地的小镇，不管是夏天还是冬天，都能买到苹果，未来的孝子不用再为找不到苹果而痛苦了。资本全球化不仅

促进了收入的增加，而且大大扩充了生活、消费的种类与空间。

——为什么财富创造力变迁这么大

看到过去 200 多年的变迁，我们会问：到底是什么使人的生存能力、财富创造力发生了如此大的跳跃，实现了此前几千年所没能完成的事？又为什么即使到今天还是有的国家富，有的国家穷？财富到底是怎么回事？这些问题正是本书想回答的。我想，可以从三个维度来理解财富创造力的变迁。

首先是“深度”。这体现在单位时间所能生产的东西上。比如，原来手工做衬衣，可能要一天多时间才做 1 件，但现在通过机械化生产，加上流水线式的劳动分工和批量制衣，平均一个制衣工人一天能做好 50 件以上。原来在南方的粮食、蔬菜生产，一年只能种 2 季，现在有了温室技术，同一亩地一年甚至可以种 20 季蔬菜。鸡蛋、肉类的生产速度也因机械化和现代技术而大大加快。科学技术对生产能力、财富创造能力的推动是以往谈得比较多的话题，这里就不多说了。这方面发展的起始点一般认为在 1780 年左右，即首先在英国开始的工业革命。

其次是“广度”。一方面是市场地理范围跨地区、跨国界的拓展；另一方面是消费品、工业品种类与空间的扩大。市场地理范围的拓展为什么能提升财富创造力呢？在湖南的小城镇，一件手工制作的高质量衬衣可能只能卖 20 元，但是，同样的衬衣在美国卖，可能要卖 80 美元，相当于 500 多元人民币。这种差价意味着商机。当中国衬衣可以出口到美国，不仅湖南的裁缝们可以生产更多的衬衣，出口卖到世界各地，而且每件衣服的价钱能够提升到 100 元或更高。

所以，和原来只能制作衣服卖到本地（即市场范围只在本地）相比，现在的市场范围已跨地区、跨国界，同样的东西能卖出更高的价钱，而且能卖出更大的销量，这当然使中国各地的收入水平、财富创造力大大提升。对美国来说，这也很好，因为原来要花 80 美元量身定做衬衣，现在可能只要花 50 多美元。再比如篮球比赛，原来没有电视、电影的时候，不管篮球打得多好，水平多高，也只有在现场的人才能看，才能欣赏，因此每场球赛的价值有限。现在有了电视，有了全球化的市场，虽然球场上的运动员所要付出的劳动力跟 100 年前没什么差别，一场球赛也同样是一个多小时，但是，由于美国 NBA 比赛在全球有几亿，甚至十几亿的人同时观看，同样一场球赛的价值远远高于过去。所以，姚明一年的收入可以有 1500 万美元。如果没有市场在全球范围内的拓展，这种收入和财富是不可能的。由此我们看到，工业革命使人类生产的“东西量”上升，而市场地理范围的拓展使人类创造的东西的“价值量”上升。

不过，财富创造力的“广度”力量不只是这些，还包括创新所带来的全新收入机会。像电力、石油、汽车、飞机、电话、电脑、电影、电视、报纸，甚至软件和互联网等，这些现代行业都是 200 年前所没有的，它们的存在和发展不仅增加了财富创造力的“深度”，或说“强度”，而且也开拓出全新的收入领域，使财富的容量发生质变，以至于今天中国 GDP 的 85% 以上来自这些现代行业。

最后是“长度”，也就是“时间”维度。这体现在今天的财富和未来的财富之间的距离缩短了。一个半世纪前，在资本市场，特别是股票市场还没有充分发展之前，一个创业者再成功，不管他是美国的比尔·盖茨，还是中国的李彦宏，他都得一年一年，甚至一代一代地等待着收获自己创业成功的果实。所以，在原来的世界中，成功

的企业家也得等上几代才能成为百万富翁，成为亿万富翁几乎是不可能的事。但是，有了股票市场之后，股票使得创业者可以将未来无限多年的收入预期提前贴现。这样，比尔·盖茨在二十几岁，李彦宏和江南春在三十几岁，就能把部分未来收入预期以证券的形式卖掉，年纪轻轻就成为拥有数十亿美元的富翁，而不是要等上几十年、几代！股票和其他金融证券使人们把收入、财富在不同时间之间进行转移配置变为可能，其结果是缩小了过去收入、今天收入和未来收入之间的差别，把未来收入和今天收入之间的距离“长度”缩短了，让预期的未来财富能方便地转变成今天能重新配置的财富。于是，不仅今天可以拥有的财富大大增加，而且增加了今天的创业资本供给量，使社会今天就能增加投资，这反过来又增加大家接下来的收入机会和财富创造力。换言之，现代金融证券市场的发展从根本上加快了实现财富的速度，使未来的财富也能转变成今天的资本，从而增加资本总量，加快资本周转速度。这即是现在亿万富翁这么多，而过去没有亿万富翁的原因之一，是证券资本市场在过去 150 年的发展使其变得可能。

当然，财富创造力在“深度”“广度”和“长度”三个维度的发挥，又取决于一国的制度，包括产权保护体系、契约执行体系及保障市场交易安全的其他制度。虽然一国在这些维度上的水平可以通过模仿在短期内上升很多（即所谓的“后发优势”），但要想长久在这三个维度上都建立优势，有利于市场发展和深化的制度资本不可或缺。各国在这三个维度上的差别是其制度质量的最终反映，也是决定国富、国穷的核心维度。

亲眼目睹中国和世界财富在近半个世纪的快速增长，我们今天真的很幸运。比这更幸运的是，我们有着比前人更好、更系统的机会

认清财富的逻辑。在 19 世纪六七十年代，我们今天熟悉的科学技术（“深度”）、全球化（“广度”）和证券制度（“长度”）要么还刚起步，要么还远不成熟，所以，那时的研究者还根本无法想象，更无法看到这三个维度上的深层发展会给人类社会带来何种奇迹，他们更不可能充分理解资本化及资本全球化的终极影响。

[第一部分]

历史与财富

- ☆ 中国的“奇迹”从何处来
- ☆ 施正荣为什么比乾隆皇帝更富有
- ☆ “数”说“改革开放”165年
- ☆ 从世界变迁谈中国的崛起
- ☆ 财富、资本与价值观念

第 1 章

中国的“奇迹”从何处来

中国的“奇迹”从何处来？当然，这跟 1978 年后的改革开放政策有关，但仅有这一政策还远远不够，“奇迹”还源自西方在过去 500 年，特别是近 200 年建立的全球化世界秩序，没有这趟便车就没有中国今天的“奇迹”。

1978 年中国改革开放之后，“奇迹”二字时常跟中国经济的各种指标联系在一起，比如在短短二十几年里 GDP 增长 15 倍，连续二十几年 GDP 以年均超过 9% 的速度增长等，堪称史无前例。以 2006 年为例，继 6 月初中国银行在香港联交所创下 IPO（首次公开发行股票）融资 112 亿美元这一世界纪录后，10 月底，中国工商银行刷新这一纪录，在香港联交所和上海证交所合计融资 219 亿美元，创下全球资本市场 IPO 融资的世界新纪录。

中行、工行等大型内地企业到香港上市，使香港联交所成为融资量全球排名第二的股市，2006 年实现 IPO 融资近 400 亿美元，仅次于伦敦证交所的 490 亿美元，超过纽约证交所的 336 亿美元融资额。香港人口才 700 万，这么小的地方，从哪里来这么多钱去买股票？是什么给香港以处理超大型招股活动的的能力？这当然又是“奇迹”！

饮水思源，中国的“奇迹”从何处来？当然，这跟 1978 年后的

* 本文原文发表于《证券市场周刊》2007 年 1 月 1 日。

改革开放政策有关，但仅有这一政策还远远不够，“奇迹”还源自西方在过去 500 年，特别是近 200 年建立的全球化世界秩序，没有这趟便车就没有中国今天的“奇迹”。

我们不妨想象一下中国在不同时期所面对的机会。在 1750 年左右，中国有无可能创造今天这样的奇迹呢？那是乾隆盛世中期，中国还很强盛，正沉浸在闭关自守中。抛开那时候的闭关自守政策不管，即使乾隆也想“改革开放”，他面对的创造“奇迹”的机会如何呢？答案很简单：不可能。一方面，工业革命还是三四十年以后的事，机械化生产技术没问世，更没有今天全球化所依赖的交通运输和通信技术；另一方面，资本市场全球化无从谈起，实际上，在 1720 年英国议会通过《反泡沫法案》之后，股票市场在全球范围内基本停止发展，西欧不再有活跃的股票市场，美国还没有独立，香港只是个人烟稀少的渔村。所以，不管乾隆还是任何皇帝的本事有多大，不管中国的劳动力有多少、有多便宜，也不管有多少中国企业要到海外上市，都不可能实现经济总量 5 年翻倍、企业大规模融资等“奇迹”。

往后推 100 年，到 1850 年。这时，中国的国门在鸦片战争后名义上已开放近 10 年，上海等 5 个通商口岸已对外商开放，香港已租给英国，但基本还是渔村，象征着金融洋务在中国开始的汇丰银行 15 年后才成立。世界上，虽然以机械纺织为核心的第一次工业革命在英国和美国已进行近 70 年，但工业技术还远未成熟，电气、电话及相关的工业技术也没有问世，铁路和蒸汽轮船技术虽已发明且正在成熟，但并没有被广泛应用，交通运输速度和规模极为有限，第一个留美学生容闳在 1854 年坐了 5 个多月船才从纽约回到香港。那时，跨国贸易和交往的确在进行，只是规模与速度极慢，各国经济间的依赖度极低，中国人再勤劳能干也无法靠出口制造创造经济“奇

迹”。在资本全球化方面，伦敦金融市场已很发达，但以银行、保险及政府公债为主，伦敦证交所交易的证券 90% 以上为非股票类证券；纽约的证券交易中债券占 80% 以上，股票比重仍然很低，并以银行股、保险股为主，只有少数几只工业公司股票，到 19 世纪 60 年代的铁路股热潮时，美国股市才真正起飞。因此，在经济腾飞速度和资本市场融资规模上，任何国家还不可能制造出中国今天这样的“奇迹”。

再往后推 100 年，到 1950 年时，工业技术、交通运输与通信技术都已非常成熟，也很容易从西方国家移植到发展中国家，轮船、铁路、公路与航空运输网开始把世界变得很小。二战结束后成立的联合国、世界银行（WBG）、国际货币基金组织（IMF）及世界贸易组织（WTO）的前身——关贸总协定（GATT），为跨国贸易与金融投资奠定了核心架构。不仅在西方，许多后进国家也有了股市，西方国家的资本市场已基本联通在一起。这些要素加起来，为当时还落后的国家提供了千载难逢、“史无前例”的机会，当时的日本及之后的韩国和东南亚国家基本都抓住了这一良机。然而，这种发展机遇，1950 年后的中国却错失了，直到 1978 年才由邓小平拨乱反正，回到良性发展的轨道上来。

回到工行在香港上市融资，这一“奇迹”与其说是中国创造的“奇迹”，还不如说是世界给中国带来的“奇迹”。一方面，中国在 1978 年以前不仅没有对工业革命做出什么贡献，而且基本没有为我们今天依赖的全球化秩序做出建设性贡献，今天则搭了便车。另一方面，只有 700 万人口的香港之所以能为工行创造 IPO 融资的世界纪录，是因为西方在过去几百年逐步建立的全球资本市场体系，能把伦敦、纽约、苏黎世和新加坡、巴西及中东等世界各地的资本轻易地调

动到世界任何地方，使投资者、股票发行者、证券交易所的地理位置与国家属性都变得不再重要，使国际金融市场调动资本的能力成为“奇迹”。

回过头来看，晚清、民国和近二十几年的中国都进行过“改革开放”，为什么最近二十几年的这次很成功？近二十几年中国创造的一个接一个的“奇迹”，到底是因为我们中国人真的“神”了，还是因为西方自 1492 年至今所建立的全球化体系之好处的具体体现？这些都是我们“饮水思源”时应该冷静思考的问题。

第 2 章

施正荣为什么比乾隆皇帝更富有

正是各国制度的同质化、资本的全球化及中国的改革开放，造就了今天中国的经济发展与财富奇迹。

虽然电视片《大国崛起》的制片人和导演没这么说，但实际上，贯穿近代大国的主旋律应该是资本的全球化与制度的同质化，资本全球化促进制度同质化，后者反过来又促进前者的升华，一个个“大国崛起”的故事是资本全球化奇迹的具体表现，中国今天的经济成功也是这种奇迹的继续，是过去 500 年资本全球化进程带给中国的礼物。

以施正荣先生及他创建的无锡尚德为例。¹ 施先生的财富故事正在激励新一代创业者，由此引发的创业精神也在推动新一轮经济增长。虽然无锡尚德于 2001 年才成立，但到 2006 年，其收入已将近 6 亿美元，2007 年预计达 12 亿美元。这些数字背后包含着什么历史？其意义又在哪里呢？

我们常说 18 世纪乾隆盛世是近代中国的鼎盛时期，到处歌舞升

• 本文原文发表于《证券市场周刊》2007 年 2 月 5 日。

1 施正荣与无锡尚德的故事，虽然后来发生戏剧性转变，令人扼腕，但并不影响本文的论证与结论。

平。如果把无锡尚德跟盛世时期的乾隆朝廷相比，谁的收入更多呢？以 1766 年为例，那年朝廷的财政收入是 4937 万两银子，如果按照今天 1 千克银子为 3600 元人民币的价格算，相当于今天的 11.4 亿美元，比尚德 2006 年的销售收入多，但低于它 2007 年的收入。也就是说，当年一个盛世朝廷的岁入还顶不上一个只有 6 岁的民营企业——无锡尚德！乾隆皇帝一年可以花的钱并不比如今施正荣的尚德要多，更何况施正荣自己还有 29 亿美元的财富。所以，虽然乾隆是盛世皇帝，但他的财富及能控制的开支却不如今天一个施正荣！

如果把施正荣跟 1838 年或者 1848 年时的道光皇帝相比，施正荣的处境就更好了：1838 年朝廷财政收入是白银 4127 万两，到 1848 年下降到 3794 万两，都比乾隆时期低，更低于尚德 2007 年的收入。

在今天的中国，像尚德这种规模或更大的公司有数千个，甚至数万个，物质生活状况超过乾隆皇帝、道光皇帝的个人也不少。所以，如果跟过去比较，不只是中国的经济规模、增长速度史无前例，不只是中行、工行上市融资规模破世界纪录，而且众多个人的生活条件和财富水平要比 100 多年前的皇帝还远为优越。

到底是什么给中国带来这么多奇迹？为什么 2001 年才 38 岁的施正荣仅仅花了 6 年时间就成为拥有 29 亿美元的富豪？这个世界能创造如此奇迹，原因当然很多，在这里我们至少可以从以下几个方面来讲。

第一大原因自然是中国的改革开放。按照中国政法大学丛日云教授的话说，过去二十几年的改革用一句话来概括就是：让老百姓从“为别人干活”改为“可以为自己干活”，给老百姓应该有的自由谋生空间。这些年的经济成就表明，这么简单的一点制度改革便能释放出如此多的经济动力，稍微放开一点私有产权就能带来如此大的激

励！施正荣为自己创业，效果就是不一样！

中国的开放不可或缺。没有开放，无锡尚德的太阳能设备就无法出口，就不能打开德国、日本和西班牙的市场。但是，单单是中国一厢情愿地开放还不够，在中国海军、空军实力都非常有限的情况下，为了让载满尚德太阳能设备的出口货船在公海里、在目的地社会中畅通无阻，不被海盗抢劫，不被当地暴民无理乱杀，世界秩序必须以规则为基础，而不应以野蛮暴力当道。想当年西班牙、荷兰及后来的英国人从事跨国贸易时，他们在各地面对的是异质文化、异质制度、异质社会，外国人的的人身安全和财产安全没有保障，他们只好求助于原始的野蛮暴力，以此来保障他们的安全。那时的跨国贸易成本有多高就可想而知了。等到中国在 1978 年改革开放时，世界秩序经过近 500 年的构建和演变，已不再以野蛮暴力为基础，不仅原来没有法律或者法治的国家已基本建立起了法治体系，而且各国的法律、政治制度也已经相当的同质化，大致都基于英美法系或西欧大陆法系。特别是在商法、公司法和证券类法律方面，20 世纪八九十年代各国基本都在仿照美国的相关法律。各国制度的同质化趋势是如此之强，以至于哈佛大学的福山教授下结论说，已经到了“历史的终结”，既然大家都在采用类似的制度，那么以后就没有什么异国历史可言了！制度的同质化使各国的商业贸易与合同规则越来越趋同，使跨国贸易成本大大降低，使跨国市场加速深化。结果是，不论尚德是在无锡还是在世界其他地方，它生产的太阳能设备都可卖到世界的任何地方，而且整个交易、运输过程的成本很低，让尚德的出口市场达到前所未有的规模。因此，制度同质化是尚德奇迹的第二大原因。

第三大原因是在资本全球化带动下的西技东渐。换言之，尚德的发起和快速增长靠的是现代工业制造技术，那么今天中国得以奇

迹般增长的工业技术又是如何而来的呢？这就得追溯到鸦片战争和之后的洋务运动，如果没有鸦片战争后的开放及资本趋利的本性，到2001年时中国工业化的程度可能就不会有这么高。正是国际资本的趋利动力，把西方自1780年开始的工业革命成果逐步带入中国，才使中国今天可能成为工业化国家，使尚德变成世界上最大的两家太阳能设备制造商之一。我们可能会指责国际资本的趋利本性，但退一步想，如果没有利益的驱动，那么谁会免费把工业技术送来呢？

当然，最后还需要国际资本市场的支持，如果没有创业投资基金、私人股权基金对尚德上市前的投资，尚德的上市可能不会如此成功，其规模也难以增长得如此快。特别是在纽约上市之后，尚德的融资渠道大大拓宽，出口市场地位、行业地位得到空前的稳固。有了这些，尚德在2007年的销售才有可能突破12亿美元，超过乾隆朝廷、道光朝廷的财政收入！所以，正是各国制度的同质化、资本的全球化及中国的改革开放，造就了今天中国的经济发展与财富奇迹。

第 3 章

“数”说“改革开放”165 年

解放生产力、促进收入机会平等的药方不是走老路，而是进一步的市场化、法治化。

165 年前的鸦片战争迫使中国对外开放，开启了漫长的现代化历程，从洋务运动，到走向共和，到“五四”运动，再到 1978 年邓小平的“新”改革开放，其间经历了多次革命的中断，但最终没能阻止资本全球化对中国的影响，到今天中国已成为全球化主角之一。“西风东渐”165 年，结果到底如何？虽然在绝大多数人看来这已不是问题，资本全球化和制度同质化显然已经带给中国翻天覆地的正面变化，但我们还是想通过具体数据或事例，对这种变化进行量化，以便更清楚地理解过去一个半世纪对中国的影响。

在上一章“施正荣为什么比乾隆皇帝更富有”中，我们聚焦在施正荣的“无锡尚德”公司上，虽然像这种规模的公司在中国有成千上万，已越来越普遍，但当我们把无锡尚德 2007 年的收入跟当年乾隆朝廷的财政收入做比较时，发现两者不相上下。由此看到，165 年的“改革开放”，已使我们创造财富的能力达到历代王

* 本文原文发表于《证券市场周刊》2007 年 3 月 19 日。

朝不敢想象的水平：虽然无锡尚德于 2001 年由施正荣个人创办，但 2007 年的预计收入达 12 亿美元，跟 1766 年朝廷的财政收入相当。也就是说，如果把今天中国的这些公司都加起来，它们的年收入相当于当年盛世朝廷的千倍万倍。

在把无锡尚德跟乾隆朝廷的收入做比较时，上次我用的是“银本位”价值标准，也就像经济学教科书惯用的那样，用一种实物作为跨时间、跨空间的价值评估基准。实物跟纸币不同，纸币可能因发行者不讲信用，滥发钞票，导致此时的钱跟彼时的钱无法相比，但以实物作价值基准，除了成色掺假、实物使用价值改变之外，一两足银就是一两足银，不会因时间而变。这就是为什么中国历朝惯以银子为通货，人们对金银的保值功能最信得过。

所以，按照今天的银子价格算，1766 年乾隆朝廷的 4937 万两财政收入相当于今天的 11.4 亿美元，低于无锡尚德 2007 年的 12 亿美元收入。基于“银本位”价值标准，今年施正荣控制的开支比当年乾隆皇帝的要多。

不少朋友质疑：怎么可以用银价将当年乾隆的银两收入换算成今天的价值？这样换算后的钱跟今天施正荣公司的收入可比吗？因为工业化已使银子本身的价值今不如昔，因为今天的生活费用与 240 年前不同……

—— 换种标准比较施正荣与乾隆

如果不是以银价算，而是用别的价值基准，1766 年乾隆朝廷的 4937 万两财政收入跟 2007 年无锡尚德的 12 亿美元，到底谁的价值更高呢？我们先以中国人不能没有的大米为价值本位，看看谁的收

入更“值”。为做到这一点，我们先要按 1766 年的米价，把 4937 万两银子换成当时等值的大米斤数，然后根据今天的米价，也将 12 亿美元换成等值的大米斤数，看哪个更多。

伦敦经济学院的马德斌教授和他的 5 位同人 Robert C. Allen, Jean-Pascal Bassino, Maison Franco-Japonaise, Christine Moll-Murata 以及 Jan Luiten van Zanden 做了一个名为 “Wages, Prices, and Living Standards in China, Japan and Europe: 1738—1925”（中国、日本与欧洲的薪酬、物价和生活标准）的大型研究项目，比较自 1738 年后中国、日本与西欧的物价、工资和生活水平变动情况，其中关于中国的部分，他们主要运用了 1769 年清政府汇辑的《物料价值则例》，这是乾隆时期最大、最系统的全国物料价格和收入数据库。对于《物料价值则例》中缺少的物价数据，像鸡蛋、棉布的价格，这些作者选用了荷兰东印度公司于 1745—1754 年间对北京、广州的市场调查数据，这些资料至今还存在荷兰东印度公司历史档案馆中。下面，我们就以马先生等作者文中的 1750—1769 年北京的收入和物价数据为准，对乾隆朝廷的财政收入进行换算。

在乾隆中期的北京，1000 斤大米的价格是 14.18 两银子。那么，4937 万两银子的财政收入相当于 34.8 亿斤大米。而今天北京的米价在 1 斤 1.4 元人民币（以下用“元”表示）左右，无锡尚德的 12 亿美元相当于 68.1 亿斤大米，差不多是乾隆朝廷收入的两倍！谁的收入更多，一目了然。

如果按肉作价值本位算会如何呢？乾隆中期在北京，27 两银子可以买 1000 斤猪肉，4937 万两银子相当于 18.3 亿斤猪肉。2007 年北京 1 斤猪肉为 5 元左右，12 亿美元相当于 19.2 亿斤猪肉。按照猪肉的估值基准，乾隆朝廷的收入跟今天无锡尚德的差不多。

由于小麦需要磨碎，机械化的结果使今天的面粉价格比 240 年前低很多。如果以面粉为基准，无锡尚德的收入会显得更高。乾隆中期，北京 1000 斤面粉要 13.74 两银子，4937 万两银子相当于 35.9 亿斤面粉。今天，北京的面粉是 1 斤 1.1 元，12 亿美元相当于 87.3 亿斤面粉，是乾隆朝廷收入的两倍还多。

洋务运动开始引进的工业化对棉布、纺织品的价格影响最大。乾隆中期，北京 1000 米棉布要 122.2 两银子，4937 万两银子相当于 4.1 亿米棉布。今天，北京的棉布 1 米在 5 元左右，无锡尚德的 12 亿美元相当于 19.2 亿米棉布，差不多是乾隆朝廷收入的 5 倍！

按什么实物算乾隆的收入比施正荣的高呢？对乾隆最有利的价值本位是鸡蛋。小时候在湖南农村，来贵客了，母亲会以煮鸡蛋招待，这算是高级待遇了，所以，多少收入能买多少只鸡蛋，是个很真切的价值基准。乾隆中期，在北京，9.4 两银子可买 1000 只鸡蛋，4937 万两银子相当于 52.5 亿只鸡蛋，这么多鸡蛋，一定会让我母亲听了晕倒！相比之下，今天北京的鸡蛋 1 只大约是 0.4 元，12 亿美元相当于 240 亿只鸡蛋，也很多，差不多是乾隆朝廷收入的 5 倍！

在 18 世纪中叶，北京的豆角大约是 1000 斤 10.5 两银子，4937 万两银子就相当于 46.9 亿斤豆角。按今天豆角 1 斤 2.5 元算，12 亿美元可以买 38.4 亿斤。所以，以豆角作价值本位，乾隆朝廷的收入会显得更多。

我们当然可以用其他食物或日用品作价值基准，来判断乾隆和施正荣的收入高低，但基本的结论如下：第一，如果采用银子这种相对中性的价值基准，无锡尚德 2007 年的收入略高于乾隆朝廷。第二，如果是以大米、面粉这样的生存必需品换算，由于今天政府对这些价格严格管制，使粮食类价格相对低于乾隆时期（至少根据银价

折算后如此)，这就使无锡尚德的收入远高于乾隆朝廷的收入。第三，如果按受到工业革命影响较大的棉布、制造品作价值本位，今天这些东西远比乾隆时期便宜，无锡尚德的收入就显得更加高了。第四，相反，豆角类的东西受工业化的影响较小，政府对其价格管制也少，这些东西的市场价格今天反而高于乾隆时期，如果以这些物品作价值本位，无锡尚德的收入就没有乾隆朝廷的银两收入那么“值”了。

——假如用一篮子消费品作价值本位

不过，以食物、日常用品作价值基准也有问题，毕竟人的食物需要有限，就像在我给女儿讲“4937万两银子相当于52.5亿只鸡蛋”后，她说：“谁发疯要这么多鸡蛋？”反而让她从此对鸡蛋倒了胃口。所以，另一种做法是用一般人的各种消费需要的组合作价值基准，以收入相当于一篮子生活必需品组合的倍数，来判断该收入量的生活价值。

按照荷兰东印度公司的调查，18世纪中叶，北京人一年的吃、住、行大约需要7.9两银子。也就是说，4937万两银子相当于626万人一年的生活费。

根据北京市统计局的资料，2006年北京人均消费支出是13244元，按照这种消费水平，无锡尚德的12亿美元可以供123万北京人生活一年。所以，根据一篮子消费品的标准，无锡尚德的收入价值远低于乾隆朝廷。不过，这13244元消费不只包括食物等生活必需品，更多的开支是非生存必需的。

所以，这种价值本位的问题也很大，乾隆时期的一篮子消费品中，75%的钱都花在食物上，这是为了生存，为了填饱肚子。而今

天北京人的消费中，只有 30.5% 花在吃上面。更何况，今天许多消费品是 240 年前所没有的，比如自行车、火车、汽车、飞机、电灯、电脑、手机等。当年，在全中国，乾隆皇帝可能生活得最舒适，但再怎么舒适，夏天没有空调，冬天没有暖气。他有 8 个、16 个人给他抬轿子，但那会很颠簸，远比不上今天轿车那么平稳。

冷藏技术和交通工具也使我们的食物结构不再受季节和地理位置的限制。南方人不用等到秋天、冬天才能吃到苹果，北方人也不用等到夏天去了广东才能吃到荔枝。资本全球化的意义不只是收入增加，而且大大扩充了生活、消费的种类与空间。

所以，用一篮子消费品来评判同一时代不同地区间的收入水平，其意义很大，但依此评估不同时代间的收入，问题就很严重，因为今天的一篮子消费品跟昔日的一篮子消费品不是同一回事。今天一篮子消费品的不同，这本身就是进步，当然也证明了“改革开放”165 年给中国社会带来多么大的好处。如果我们以这种因进步而动态变化的东西作为价值基准，那么再大的变化也被内生成为无变化了。

——“改革开放”给每个人带来好处

将施正荣与乾隆比较，可能给人一种错觉：好像资本全球化只让部分人先富起来，但没有给普通老百姓带来什么。

实际的情况并非这样。为看到“改革开放”对一般人的影响，我们继续采用前面讲到的实物价值基准，比较不同时期普通人的收入高低。据《物料价值则例》记录，1769 年时，北京建房工人（无特殊技能）的日工资为 77 个铜钱，即 0.077 两银子，按当时物价，这相当于一天能赚 5.4 斤大米，或者 5.6 斤面粉，或者 2.9 斤肉，或者

2.8 斤鱼，或者 7.3 斤豆角，或者 0.6 米棉布，或者 82 只鸡蛋。这些数字反映了 240 年前普通北京工人一天的生产能力，或说收入水平。

据马德斌以及同人的研究，北京、广州等地普通人一天收入的实物购买力，从乾隆中期一直上升，到 1790 年后达到顶峰，之后开始衰退。到太平天国、第二次鸦片战争时期达到最低，大约是乾隆中期实物购买力的一半。第二次鸦片战争失败后，19 世纪 60 年代中国才真正开放，洋务运动或说第一次“改革开放”才真正开始，全方位引进工业技术、金融技术，以及现代学术政治文化等，中国卷入资本全球化进程。从那以后，普通中国人一天劳动所得的实物购买力重新回升，到清末、民国时期慢慢向乾隆中期的水平靠近。

20 世纪 50 年代，中国选择向苏联“一边倒”，将全球资本的力量拒之门外，在内割资本主义尾巴，没收私人财产，全面国有，财富创造力和物质生产能力遭受抑制。到了“文革”期间，普通中国人的一天劳动所得重回低谷。1976 年前，北京普通工人的收入包括非现金福利和工资两部分，由于那些隐性收入不好估算，这里我们可看看那时的现金收入。普通工人单位一天的边际收入大约为 1 元，也就是说，多打一天工可得 1 元，按当时米价 0.4 元 1 斤、肉 0.7 元 1 斤、鸡蛋 0.1 元 1 只计算，一天的工资相当于 2.5 斤米，或者 1.4 斤肉，或者 10 只鸡蛋。那时，普通中国人的收入可能达到了乾隆之后的新低。

1978 年，邓小平重新“改革开放”，资本全球化以前所未有的力量挖掘中国的财富潜力。今天的收入水平如何呢？我们还是按北京普通工人多工作一天的边际收入算，打一天工的边际收入大约 45 元。根据前面讲到的物价，这 45 元相当于 32 斤米（是乾隆中期的 5.9 倍），或者 41 斤面粉（乾隆中期的 7.3 倍），或者 9 斤肉（3.2

倍)，或者 11.3 斤鱼（4 倍），或者 18 斤豆角（2.5 倍），或者 9 米棉布（乾隆中期的 14.3 倍），或者 113 只鸡蛋（乾隆中期的 1.4 倍）！按照棉布价值基准算，北京老百姓一天的收入相对乾隆时期增长得最多，增加了 13 倍多！按面粉价值基准算次之，而依鸡蛋价值基准算，两个世纪里收入增长了 40%。总体而言，新的“改革开放”28 年，普通老百姓的收入水平，不仅相对“文革”时期翻了许多倍，而且相对于乾隆盛世时期也平均翻了数倍！

“文革”时期，买一辆自行车或者一只手表要花 120 元左右，大概是普通工人整整四个月的工资。到今天，同样这些制造品的价格可能没变，但一个普通工人一个月的工资可以买 8 辆功能更多、设计更好的自行车，真实收入和生产力提高了 31 倍！按照肉本位算，真实收入也提高了 5 倍。

农村的情况又如何呢？关于 1949 年前农村的收入和物价，我们这里暂且不谈。但可以把我湖南老家的今天跟“文革”时期相比。由于农民的自留地以及其他非货币收入历来占很重要的分量，这些收入一般难以估算精确。所以，像前面一样，我们用“多劳动一天的边际收入”来判断农民的收入能力，也就是说，过去多劳动一天跟今天多劳动一天，收入差别如何？这让我们不必估算农民的全部收入。“文革”时期，村里农民多下地劳动一天能赚 0.15 元，等于一天劳动能买 1.5 只鸡蛋，劳动四天才够买 1 斤肉，三天才能买 1 斤鱼。那时农民的真实收入能力远低于太平天国时期北京普通工人，更低于乾隆中期北京平民的收入能力。

到今天，村里农民多做工一天，能赚 20 元，相当于一天的收入能买 50 只鸡蛋（比“文革”时期高 32 倍），或者 4 斤肉（比“文革”高 15 倍），或者 5.7 斤鱼（比“文革”高 16 倍）。以食物作价值基准，我

们看到，即使是在社会底层的农民，“改革开放”也使他们的实际收入能力增加了许多倍。

为什么农民也能得益于“开放”呢？这跟整个价值链有关。出口行业收入增加后，一方面它们需要更多工人，这为各地农民提供了就业机会；另一方面，这也使出口企业的员工收入增加，对餐饮业、服装业，对蔬菜鱼肉等各类吃、住、行产品和服务的需求也会增加，这些行业反过来又会给村里、村外的农民带来直接或间接的收入机会。按照这些价值链追下去，我们会发现，即使没有离开家去外地打工的农民，也会间接从“开放”得益。另外，这些年也“改革”了农村的生产以及产权、土地权模式，这些市场化举措更直接地对农民产生积极影响。

当然，如果按教育成本、医疗成本作收入价值基准，由于这些费用近年增加了许多倍，农民的实际收入能力反而下降。不过，这是正常现象，因为在整个社会的收入增加后，劳动力成本必然上升（否则就不叫人们的收入在增长了），而提供医疗和教育服务的劳动力又是受过高等教育的人，他们的收入增长速度应该高于简单体力劳动者。换言之，由于医疗和教育行业属于高级劳动力密集的服务行业，在社会平均收入增长的时候，这些服务业的成本增长速度必然高于农业和工业的收入增长速度。随着经济的进一步增长，今后的趋势只会继续如此，以人工为主体的服务，其真实价格会越来越高，而制品会越来越便宜。

我们应该承认，农村教育和医疗在“文革”时期虽然便宜，可学校条件差，不教知识，学生还整天下农场劳动，学校应该给学生发工资才对（亦即学费为负数）。赤脚医生听起来浪漫，但医疗水平就是另一回事了，跟今天农民自己去药店买药自治，几乎没有区别。从

这个意义上讲，现在农民不仅可以在当地就医，也可到城市就医，费用是增长很多，但另一方面，就医的选择空间也多了，这说明福利提高了。我不是说现在的医疗服务结构、教育设施结构已经合理，或说对农民公平了，远非如此。过去 50 年，在教育和医疗投入方面，从来就是向城市倾斜，甚至以农村养城市。所以，每次让农村获得资源的机会和收入机会向着本该有的国民待遇靠拢一点，农民的福利就能增长很多。

到今天，虽然农民真实收入在过去二十几年增长了许多，受益于“改革开放”，但农民的生活显然还非常苦。不过，如果我们假设一下，设想自洋务运动开始，中国的“改革开放”进程没有中断，而是一直像过去二十几年那样，融入资本全球化的进程，那么农民的生活条件今天会如何？从历史看，一次次的政治运动与战乱中断了农民改善生活的进程；从现实看，户籍制度、就业身份歧视、教育身份歧视、制度化的城乡歧视与地区歧视、土地制度等，制约了农民的发展机会——简单说，我们只有进一步“改革开放”，才能真正解放农民。

——认识资本全球化、制度同质化的好处

在过去过于理想化的理论框架下，人们天真地认为，只要实现公有制，不仅人人可以过上好日子，而且通过科学的或者说“有计划、有步骤”的政府资源配置，可以让人人收入平等。但实际的经历是，在那种体制下，不仅从北京到农村，人们的真实收入出现了历史性的下跌，而且资源和收入机会是靠权力配置，靠关系配置，不是按什么“公平原则”“效率优先兼顾公平”原则配置。主观愿望与客观

现实完全不是一回事。所以，解放生产力、促进收入机会平等的药方不是走回老路，而是进一步的市场化、法治化。

从表面看，好像过去二十几年的“改革开放”、市场化发展只是让少数人受益。但实际上，在中国创造出像施正荣这样的亿万富翁的同时，他们的财富创造过程也是给更多大众创造就业机会、收入机会的过程，通过价值链、产业链上的每一环，将财富和收入传送到社会的方方面面。这就是为什么过去二十几年里社会底层的真实收入也增长了许多倍。

虽然因为可以花钱的项目和内容比乾隆时期、民国时期、“文革”时期都多了，让我们总感觉钱不够，总还有更多生活内容需要钱，但有这么多新选择、新生活内容，这本身也证明了资本全球化的奇迹，生活更好了，在追求更高境界，这就是进步。人生除了温饱之外，还在于有更多、更新、更广阔的物质和非物质的生活体验。恰恰是由于这些前所未有的物质和非物质的人生体验，不只是施正荣，还有我们中间的许许多多，都比乾隆皇帝过得更有意思。

第 4 章

从世界变迁谈中国的崛起

过去二十几年中国的成功当然主要是中国人自己的功劳，但是回想起来，从政策层面看，中国在这些年里似乎要做的就是把国门打开：打开得越多，世界经济即让中国经济增长越多。

小时候，我们常说：“长大了我要去看世界！”有幸的是，随着1978年的改革开放，这种愿望真的实现了，我们看到了花花世界，看到了高楼大厦。可是，在那花花世界的背后到底有什么？到底是什么东西在支撑着今天的世界？这些问题可以按我们习惯的意识形态去理解，也可以完全换个角度去理解。但不管怎样，一些基本的事实是不会变的。比如说，从民族情结层面看，过去二十几年的改革开放使中国一下子崛起，说明我们中华民族有多么伟大。可是，“改革开放”在中国近代史上不是第一次，晚清洋务运动、国民政府都曾经持续尝试过“改革开放”，但那两次除了为我们今天正在经历的改革开放打下基础之外，每次都并不成功。为什么？或许，我们会很快下结论说，是因为那些时候的制度腐败、政府无能，等等。这类一般性的指责可能都对，对这些我们在这里暂且不谈。但有意思的是，中国这

* 本文是根据发表于《新财富》2004年1月号的同名文章改写而成。感谢石明磊为本文提供的帮助。

二十几年的成功恰恰是发生在走出计划经济制度框框的过程中，而且是每当离计划经济、行政管制远一点，经济发展就更快一点。这就奇怪了，同样是要走出当时的旧制度框框，但晚清的“改革开放”没成功，国民政府的“改革开放”也没成功，而最近二十几年的却成功了，况且这种成功是发生在整个中国社会的传统道德、诚信与社会结构都遭受过“文革”的根本性破坏之后。那么，到底如何解释这些现象？是不是我们今天所处的世界真的与以前不同？今天的世界到底是什么世界？难道今天的中国人就真的比历史上的中国人更能干？

说到这里，不由得让我联想到炒得沸沸扬扬的“仰融诉辽宁省政府”一案（以下简称“仰融案”）。在仰融通过国内法院诉讼无果之后，他以美国永久居民（绿卡）的身份和他妻子以美国公民的身份于2003年8月，在美国联邦法院起诉辽宁省政府侵占其财产。按美国许多州的法律，夫妻任一方的财产即是双方的共同财产（婚前签约排除的财产另当别论），因此，侵占仰融的财产即是侵犯其妻（美国公民）的财产权。再加上所涉及的产权又以在纽约上市的华晨汽车的股份为核心，因此，美国联邦法院认定其有管辖权，受理了该案。那么，辽宁省政府要不要应诉呢？有一种观点是不应该应诉，理由是美国法院无管辖权，可以国家主权为由来抗辩。在这里，我们不对本案中的诉讼事实问题做任何评论。我们只是关心，像这种跨国产权纠纷如果发生在200年前、100年前或者是50年前的话，当时的处理方式会如何呢？跟以前比，今天的这种以诉讼方式解决海外产权纠纷是更“合理”了，还是更无法接受？辽宁省政府到底该不该应诉？带着这些问题去回顾一下近代世界的历史变迁，或许能帮助我们更好地理解今天的世界，也可使我们的国际行为更符合“国际惯例”。

——晚清时期的世界

鸦片战争后，中国被迫打开国门，停止了明清断断续续几百年的海禁。随后开始的洋务运动，启动了近代中国第一次“改革开放”，但除了清廷本身的制度问题外，那次“改革开放”也生不逢时，所处的世界环境使当时的清政府即使想要利用人口众多、劳动力廉价的国情把中国转变成“世界工厂”，那也不可能，更何况那时的清政府离这种“远见”还甚远。

首先是运输技术和通信技术的困难。正如我们之前讲到的，今天我们习以为常的火车主要兴起于 19 世纪后半叶，在英国、美国等早期工业化国家如此，在中国则更是如此。尽管晚清兴建了部分铁路，建设了有限的内陆运输能力，但低下的海运能力无法支持“世界工厂”所必需的规模跨国运输容量，大容量、低成本海运能力在二战期间才在世界范围内出现。空运在当时更是无从谈起，第一个试飞成功的飞行器到 1903 年才有。虽然电报发明于 1844 年左右，但其信息传输能力毕竟有限，成本也太高。电话于 1886 年在美国发明，但其普及使用也是后来几十年的事情。因此，洋务运动期间，李鸿章、张之洞等人再有远见，也不能超越当时技术上的局限，更何况当时国人的技术教育还无从谈起。

抛开技术条件不管，当时的世界贸易秩序也使晚清政府无能为力。我们以前谈到，在欧洲于 16 世纪开启大西洋、印度洋贸易之前，国与国之间的贸易交往主要发生在亚太地区（以宋朝和早期明朝的中国为轴心）和西欧列国，以马车陆运为主，在当时的中国已有海运，但规模和容量都非常有限。1492 年，哥伦布发现美洲大陆之后（也恰恰是明朝海禁的年代里），虽然在欧洲、美洲、非洲和亚洲之间

的海洋贸易与国际交往越来越多，但总体来讲，跨国界的交往和贸易还是有限。

比如说，1500—1600年，从欧洲大陆发往中国、印度等亚洲国家的船只次数总共约为770船次，平均每年7.7船次。1600—1700年，共有3161船次，年均31.61船次；1701—1800年，共有6661船次，年均66.61船次。这些包括了发自欧洲各国、驶向亚洲任何国家的船只。加上那时候的海船全为帆船（蒸汽机船是在19世纪20年代发明的），每艘船的载重量平均为500吨左右。也就是说，到1800年为止，从欧洲海运到亚洲的年物流量约为4万吨。1500—1800年的国际贸易基本都是农作物、香料、茶叶，还有就是金银等贵重自然物。

那些年代因技术上的条件约束了各国之间的往来。在那种环境下，国际贸易纠纷、海外产权纠纷的解决方式也很简单：用武力。那时并无正式的国际法可言。虽然伦敦、阿姆斯特丹、纽约到1800年都已经有了股市，但股票投资不成气候，因此那时候的海外产权主要以两种形式体现：海外直接投资项目和债务。保护海外产权的方式也主要有两种：要么投资者自己有军队，要么由投资者的政府派军队去夺回产权。

以当年海洋贸易最有代表性的公司——英国的东印度公司为例，该公司成立于1600年12月，其宗旨是从事印度洋和大西洋贸易。从一开始，东印度公司的贸易船都有重兵压阵。当时没有任何国际法、国际法院，也没有多国公认的“国际惯例”，跨国贸易公司的利益都只能由“枪杆子”打出来，并由“枪杆子”来保护。在最多的时候，东印度公司自己拥有一支26万人的军队（包括海军和陆军），大约是英国皇家军队的两倍。其他诸如“弗吉尼亚公司”“马萨诸塞公司”等也都有自己的军队。这些军队的作用一方面是为海运护航，

甚至用军队帮助强行开辟新的市场，另一方面保卫公司在海外的工厂等产权。

除了外贸公司自己的军队之外，国家军队也经常被派去为本国公民在海外的产权效劳。在 19 世纪中叶之前，英国、西班牙、法国、德国在海外的财产主要是以殖民地为主，直接投资项目也都在殖民地。因此，其军队也主要是为维护殖民地、为其工业品开辟新市场服务。但是，随着拉美国家于 1820 年前后的相继独立，这些新独立的国家在财政上面临巨大的困难。因此，新成立的墨西哥、智利、委内瑞拉等拉美政府不得不向西欧银行和投资者借债。到 1850 年左右，拉美等国家政府与企业发行的外债越来越多，赖账的出现就成为一种必然。

在今天讨论公司债务时，我们一般认为，如果一个公司资不抵债，那么该公司可进入破产程序，要么由债主把公司合并掉，公司归债主；要么将公司的资产拍卖清仓，把拍卖所得给债主；还有一种可能就是在债主的主导下将公司管理层换掉并对其业务模式进行重组。可是，当债权方是外国人或外国公司，而欠债方是另一主权国的政府或者公司时，以上所述的任何一种对坏债的处置方式都行不通。因为一方面在 20 世纪之前没有成形的、公认的国际法，没有国际法庭，另一方面这些债务方国家又总会以主权为由做抗辩。在这种情况下，如果不形成某种强制性的跨国合约、债务和产权的执行机制，跨国借贷、跨国投资、跨国贸易就无法进行。

在不存在“世界政府”或“世界警察”的情况下，直到 1907 年之前被普遍认可的一种执行跨国合约、保护海外产权的方式是使用武力，以强制性武力来维护国际经济秩序。于是，那些弱小的国家对国际秩序无发言权，而那些军事上强大的国家都把“武力执行合约，

武力保护产权”看成是债权国必有的一种权利。因此，当一个国家因另一国家的政府（或公司）赖账或者侵占其在海外的产权而发动武力攻击时，其他国家会认为这是理所当然的事。

例如，1838年，墨西哥政府因无足够收入而宣布停止支付欠法国投资者的债务，法国随即派海军赶往墨西哥讨债。1861年，墨西哥政府又决定停止支付拖欠英国、法国和西班牙公民约8000万美元的债务，结果在1862年1月英国派遣700名海军士兵，法国与西班牙共派8500名士兵赶到墨西哥的韦拉克鲁斯港城，攻打墨西哥。几个月后，英国与西班牙发现法国军队的目的远不止是为了向墨西哥讨债，更主要的是想把墨西哥占领为其新殖民地。此后，1862年4月，英国与西班牙撤回军队，而法国在墨西哥则一直占领到1867年。

1820—1914年，英国在拉丁美洲共动武40多次，其中有26次是因其公民产权受到侵犯或者是以债务国赖债为由。比如，因其海外财产受到侵占（包括工厂、银行、铁路），英国派军队于1868年攻打乌拉圭，于1891年进攻智利等。在亚洲，同样是以保护其产权利益为由，英国分别于1840—1842年、1856—1858年攻打中国（鸦片战争）。

当国际游戏规则是以武力强弱而定的时候，那种世界只能是强国的世界，海外投资和海外贸易的安全度完全取决于投资者自己或国家军队的强弱。在此环境下，晚清洋务运动的经济效果可想而知。首先，晚清的“改革开放”不能像今天那样靠制造业出口来发展中国经济，即使抛开技术的局限性不管，晚清中国也没有足够强大的海军为其外贸提供支持。于是，洋务运动的重点之一是发展军力，但是在没有经济实力的情况下，军力发展又从何谈起？这样一来就进入了一个熟悉的怪圈：无军力则没法开展外贸，无外贸又使自然资

源相对缺乏的中国难以发展经济实力，无经济实力又反过来使军力无法增强。虽然外贸不是发展经济的唯一途径，但过去 200 年里强大起来的国家，每个都与外贸息息相关。

——历史性的转变

以武力决定贸易与产权规则的国际秩序，在 20 世纪初开始受到挑战，其中的导火索事件发生在 1902 年 12 月，当时英国和德国为讨债向委内瑞拉发动联合军事进攻，英德海军封锁了委内瑞拉的 5 个主要港口，打沉了 3 艘战舰并轰炸其港口设施。之后至 1904 年，委内瑞拉被迫同意由 1899 年刚成立的海牙常设仲裁法院为债务纠纷做仲裁。结果，常设仲裁法院的裁定是：不仅英德有权以武力讨债，而且在所有债权国家中谁愿意动武讨债，谁就享受优先债权。也就是说，谁动武，谁就应该先得到偿还。这等于是鼓励各资本输出国用武力解决海外产权纠纷。

那次仲裁结果在拉美引起轰动。当时阿根廷的外交部长路易斯·德拉戈（Luis Drago），随即从法律的角度写了一篇很长的反驳文章，并将其送到阿根廷驻美国大使馆，要求其大使将文章送交美国国务院。德拉戈指出，以往的惯例是，当一个主权国拖欠另一个主权国的债务不还时，债权国有“权利”向对方动武。他认为这是荒唐的，因为一国动不动武完全是一种政策选择，而不是法定权利，更何况因讨债而对另一主权国动武侵犯了后者的国家主权。他认为，除了自卫之外，任何国家无权对另一主权国动武。当债权投资者的权利与另一国家的主权相冲突时，他主张后者显然应该优先。

律师出身的外交部长德拉戈用法律逻辑争论外交问题，让同是

律师出身的人很容易接受，美国国务院和其他政府部门主要是由律师出身的官员在运作（包括当时的国务卿也是如此），因此，德拉戈的观点在美国和拉美国家得到广泛认同。

有意思的是，尽管国际惯例随着国家之间交往的增加在逐步形成，但国际法在那之前从来没正式成为法学的一门分支学科。世界上第一个以研究国际法为宗旨的学会，直到 1873 年才在比利时成立。美国的第一个国际法学会成立于 1906 年（The American Society for International Law），在此之前美国大学的法学院里没人开设过任何专门的国际法课程。可以说，在以武力当道的世界里，国与国之间的法律框架不太容易形成，也不太会被重视。

另一个意义重大的变化是，到 1900 年左右，越来越多的国家开始派遣学法律出身的人做外交官。这在美国和拉美国家并非新鲜事，但对欧洲国家而言，外交官的选拔历来以家庭出身与个人财富来定。但到了 19 世纪末，欧洲国家也开始注重选用法律背景的人做外交官。这在很大程度上为外交政策与外交文化更注重法律和程序规则创造了条件，也直接促进了国际法的发展并增强了其重要性。对国际秩序的“法律化”贡献甚大。

于是，当第二届海牙国际和平会议于 1907 年 6 月召开时，参加会议的各国代表中律师出身的占多数。美国代表团共有 9 人，只有 2 人不是律师出身，其他的成员（包括团长）要么以前是法官，要么是律师出身。英国代表团团长做过 10 年法官，有丰富的法律知识 with 经验。德国的首席代表也有多年的律师经验，其副团长则是一位有名的法学家。法国代表团也类似，它的团长研究过法律，副团长曾是巴黎法学院教授和法国外交部的法律顾问。其他参会国，比如，奥地利、俄国、荷兰、比利时、阿根廷等国的首席代表均是在法律方面造

诣很深的专家。

参加 1907 年第二届海牙会议的各国代表多半是有法律背景的人，这一事实非常重要。正因为如此，在会议期间由美国倡议的关于解决跨国债务纠纷的协议最后得以通过。根据该海牙协议，任何债权国不能以武力去另一主权国讨债，而是要求债务、债权国家双方首先必须寻求并最终接受国际法院的仲裁。从此，这就结束了持续几百年的“武力讨债是债权国的一种权利”的国际惯例。从那以后，靠武力攻打他国讨债已不再是国际上被接受的行为。

1907 年的海牙会议是人类历史上第一次由律师主导的国际会议。这些律师们共同的职业训练使他们习惯性地尊重程序规则、尊重事前确定的“法治”，也让他们有着共同的思维方式。他们的职业精神是通过仲裁和独立司法来解决人们之间、企业之间以及国家之间的纠纷，是要讲“文明”，而不是付诸武力。相比之下，在 1864 年的日内瓦世界大会和其他 19 世纪召开的国际和平会议上，律师背景的代表只占极少数，因此那些会议也不太可能达成协议废弃武力解决国际债务纠纷的历史惯例。

那次海牙会议开启了律师主导国际关系会议的先河，也为国际社会秩序靠“法治”而不是靠“武治”立下汗马功劳。这一历史事实对今天的中国应该有许多启示，中国的法律教育到 20 世纪 80 年代初才恢复，到今天虽然已有 20 万左右的律师从业者，但包括外交部、商务部，甚至司法部在内的政府部门还是以理工科或者人文学科背景的人为主，前几年参加跟各国的 WTO 谈判的居然鲜有法律背景的人。当面对另一国家律师出身的政府官员时，在谈判桌上代表我们中国的工程师官员们怎么可能与对方有共同的语言？怎么能在共同的语境下说话？在我国国际行为靠近“国际惯例”之前，我

们还有多少课要补？在中国变成经济大国的同时，国际公关形象也必须与之相配。

——国民政府时期的世界

中华民国于 1911 年成立，那正好是 1907 年的海牙协议之后，按理说，其世界处境比晚清要好。可是，一方面当时的中国忙于组建共和国政府（在中国那是新鲜事，是重大“改革”），并面临随时可能突发的内乱局面；另一方面，不久之后，也就是 1914 年，第一次世界大战爆发。虽然那次大战于 1918 年结束，但它从根本上打破了战前的世界贸易格局，使跨国贸易、跨国资本流动变得艰难。

当然，新成立的中华民国政府在当时也顾不上世界贸易格局的问题，其当务之急是解决军阀割据的问题，稳定国内局势。1927 年，国民政府定都南京。在其平息军阀混战的局面之后，国民政府于 1930 年左右开始致力于经济发展。

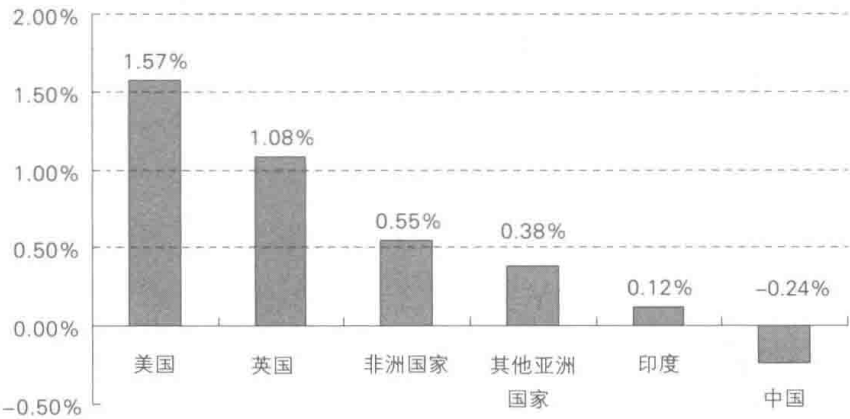
但国民政府又是生不逢时，虽然那时的中国市场经济（尤其是以上海为中心的江南经济）已具备相当的规模，可是即使国民政府想通过保持对外开放、通过外贸发展经济，其他国家却并不一定有兴趣，因为在 1930 年，美国和西欧各国都爆发了世界经济大危机。20 世纪 30 年代，美国的失业率高达 25%，西欧国家也类似。在当时的经济学家凯恩斯的非市场经济理论影响下，各国大大提高贸易关税壁垒，连历来主张自由贸易的英国也抢先把自己的经济国门关起来。1913 年，英国的进口商品关税基本是零，德国的关税平均为 13%，法国的约为 20%。但到 20 世纪 30 年代，英国的进口关税上升到 50%，德国、希腊、瑞士、奥地利等国的关税都上升到 75%—

80% 之间，法国的关税上升到 97%，同时所有这些国家都限制或干脆禁止许多商品的进口。美国的情况也类似。从 1914 年一战开始到 1945 年二战结束的这 31 年间，是过去 200 年中世界贸易格局最黑暗的时期。

即使当时的西方国家不设置贸易壁垒，国民政府的开放政策也不会有充分的时间去产生效果，因为到 1937 年日本侵略中国之后，连续八年的抗战，加上随后的内战，使经济发展又重新回到第二位。

由此可见，虽然晚清和国民政府都做过一些努力，但由于那时候的大环境使然，中国仍然没有强大起来。具体见图一。

图一：1820—1950 年各国人均真实 GDP 的平均年增长率
(去掉通货膨胀率后)

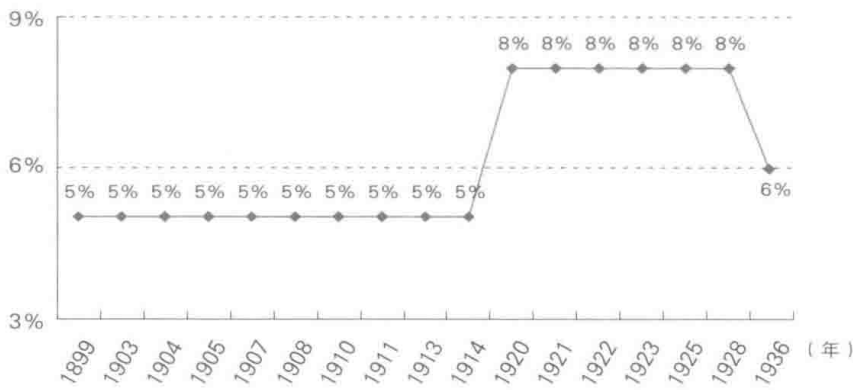


—— 国际贸易秩序的进一步完善

虽然 1907 年的海牙协议基本排除了理所当然的武力讨债行为、保护债务方，但却多少牺牲了投资者的权利。随着 1914 年第一次世界大战的开始，实际上海牙协议为许多债务国拖欠或干脆不履行债

务合同提供了方便。比如，1914 年一战一开始，当时的北洋政府即停止支付晚清、民国发行的外债（包括铁路债券）。一战期间，1917 年，中国对德国宣战，并中止支付拖欠德国的所有债务。1921 年，北洋政府宣布破产，中国银行关门，导致银行挤兑、货币变得一文不值。1936—1938 年，国民政府要求调整早年在西方发行的铁路债券，并要求降低利率。按照债券发行时的利率计算，图二给出中国历年发行的铁路外债利率，利率基本都在 5%，这种利率在今天看应该不算高，因为这些债券毕竟有很高的国家政治风险及被拖欠的风险。再等到 1939 年第二次世界大战开始时，国民政府就宣布废弃所有外债（除少数几种债券外），不再支付所承诺的利息与债务。最后剩下的一只债券是 1899 年清政府在伦敦由汇丰银行承销发行的中国北方铁路债券，总金额为 230 万英镑，年利率为 5%，但这只债券最后于 1942 年 2 月被国民政府宣布不再有效。从此，所有晚清、北洋和国民政府发行的外债都在 1914—1942 年被一笔勾销。

图二：晚清、北洋、国民政府发行的铁路外债利率



这些铁路外债利率即使按今天的标准也不算高，更何况那时的中国政治、社会动荡，国家风险、政治风险都不低。

海牙会议后，危地马拉于1912年拒付欠英国的债务，洪都拉斯于1914年拒付欠法国的债务。印度在1947年独立时也取消了一些外债。还有土耳其、埃及、墨西哥、尼加拉瓜等发展中国家，都在不同时期拖欠过债务。这些时候，包括中国在内的这些国家都没有因不还债而遭到武力打击。债务违约的国家因受主权保护而不遭武力进攻，这当然是人类社会的进步。但投资者的产权也不能不保护，否则就不会有资本跨国流动，没有国家、公司和个人愿意买外债，跨国直接投资也会受负面影响。

此外，尽管海牙协议约束了债务双方的行为，但这毕竟是协议，在没有强制性的“世界政府”的情况下，对于违约的国家，国际社会能采取的举措还是十分有限的，最终还得依赖各国政府的自愿行为选择。在这种状况下，国际社会仍无法形成“文明化”的秩序。

因此，成立更有约束性的国际组织就显得十分必要，以便更好地平衡国家主权和投资者产权之间的关系，等等。第一次努力是1919年成立的“国际联盟”（The League of Nations），但该国际组织并没能阻止第二次世界大战的发生，其可信度一落千丈，在二战期间停止运作。1944年，美国、英国、苏联和中国正式着手准备“联合国”的成立工作，那也是中国第一次以建设性的姿态参加国际秩序的组建，是一次历史性的发展。经过一年多的努力，联合国于1945年10月正式成立，理论上成为世界性的“政府”。

1944年7月，国际货币基金组织和世界银行成立，分别担任不同的角色。国际货币基金组织的功能主要是帮助面临债务危机的国家渡过难关，同时保护外债投资者的权益。这填补了1907年海牙协议留下的空缺，让跨国借贷能继续进行。以1997—1998年的亚洲金融危机为例，1997年上半年，韩国一系列财团相继破产，随即众多

国际银行从韩国撤资，使韩国出现史无前例的金融危机，无法偿还外债。假如那次危机发生在 19 世纪，韩国遭到武力进攻几乎是毫无疑问的（或者被变成殖民地）。但国际货币基金组织的存在救了韩国，不仅在 1997 年韩国没被武力进攻，而且国际货币基金组织与债权方国际银行达成协议，由国际货币基金组织为韩国提供过渡性贷款，并由国际货币基金组织说服这些国际银行将 600 亿美元的债务延期。当然，国际货币基金组织的援助是有条件的，要求韩国必须做出一系列制度与政策方面的改革，我们可能会认为这是侵犯了韩国的主权，但这些要求与被武力进攻相比，应该是更能接受的。也就是说，在 16 世纪几乎每个国家都关着国门的时候，每个国家几乎都有绝对的主权，可是，当各国的经济都绑在一起的时候，一个国家的绝对主权就意味另一个国家的权利要受到绝对的牺牲。

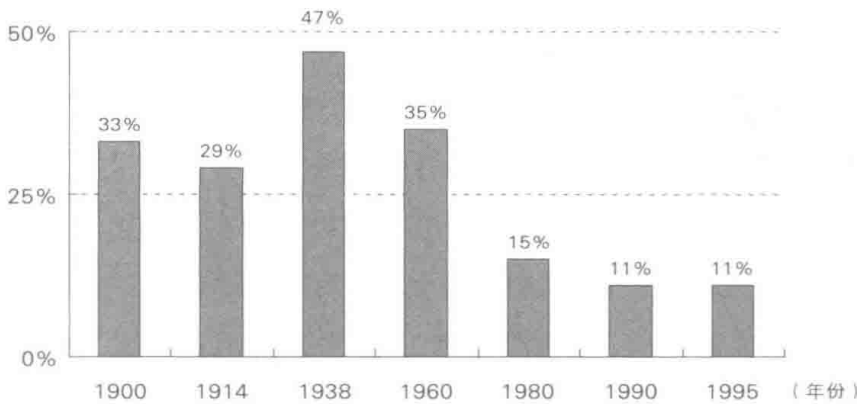
世界银行的作用则不同，它的主要目的是援助发展中国家。特别是对私人资本不愿去的那些国家和行业进行援助，世界银行可带领国际民间银行和投资者一起去第三世界投资。发展中国家往往对产权缺乏保护，同时历史上有侵占外资企业财产或者随意更改、销毁合约的表现，这些侵犯产权的行为使外资望而生畏。在这些情况下，世界银行作为国际投资借贷、非营利性的银行，在世界享有盛誉并具有相当的约束力，它一方面能要求被投资方国家进行产权保护等制度性改革，另一方面有世界银行参与投资本身也让民间投资者更有信心，因此使发展中国家的投资项目风险降低。这不仅能增加对发展中国家的投资，而且使它们的融资成本降低。

联合国在 1945 年成立后，其主要作用是谴责、约束（非强制性）不规范的国家行为。在相当程度上，联合国为第三世界国家提供了一个很重要的发表声音的场所，因为在二战之前总是有强国发

表意见、主导制定国际规则的机会与场所，弱国却不然。联合国里每个国家都有平等的一票保证了这一点（联合国安理会则另当别论）。

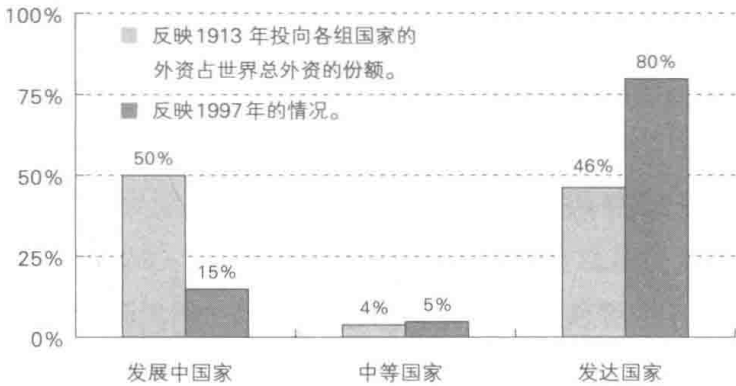
这种声音平台的一个直接效果是：一方面，20 世纪 40—60 年代，几乎所有剩下的殖民地国家都相继独立（斯里兰卡、缅甸、埃及、阿尔及利亚等）；另一方面，鼓励了许多拉美、非洲和亚洲国家没收外国公司的产权（尤其是与自然资源有关的产权），将其变为国有。比如，1945—1961 年，有 12 个美国跨国公司的海外产权被外国政府没收或侵占，1961—1973 年，美国公司海外产权共被没收过 160 次。根据联合国的资料，20 世纪六七十年代是跨国公司和个人投资者的海外产权被发展中国家广泛没收、侵占的时期，这是放弃武力保护海外产权之后，对于国际投资、国际贸易秩序最大的一次挑战。（图三、图四能给我们怎样的启示？）

图三：发展中国家历年占国际债务总存量的份额



债务太多不好，但太少又不利于一个国家的发展。1900 年，发展中国家占国际债务总存量的 33%，到 1995 年则只占 11%，为什么呢？这是否有利于贫困国家的发展？

图四：外资是流向了富国还是穷国？
——1913 年和 1997 年的比较



1913 年，投向发展中国家的外资跟投向发达国家的基本一样。但到 1997 年，80% 的外资都投向发达国家。这说明，在任何国家都不能用武力保护在海外的产权之后，投资者无法对海外产权的安全放心，因此他们更愿意把钱投向有法治、产权受保护的发达国家。

—— 如何保护一国公民或公司在海外的财产

在 20 世纪 30 年代，墨西哥没收了大量的美国石油公司、矿业公司在墨西哥的自然资源财产。1937—1941 年，玻利维亚没收了美国标准石油公司的财产。危地马拉在 20 世纪五六十年代也没收了美国公司在其境内拥有的土地和其他自然资源。智利在 60 年代没收了德国在其境内开采的铜矿。伊朗和利比亚分别在 50 年代、70 年代强行没收了英国在其境内的油田。这类例子不胜枚举。

以美国为例，除了少数引发一系列经济制裁的情况外，美国政府按以下两条原则来处理其海外产权被侵占的事件：第一，外国政府没收美国公司或个人在海外的产权时，如果是出于公众利益（比如，铁路、桥梁、矿山），那么基本能被接受；第二，即使是出于公众目的，

没收外国公司或个人财产时，当事国必须支付足够合理的赔偿。正因为这两条原则，20 世纪中叶，当美国公司在海外的产权被多次没收时，并没有引发战争，但争论、谈判的焦点都集中在赔偿的价格上。

这两条原则或许也会是仰融案的焦点。

——这次改革开放时期的世界

关于世界经济秩序、国际货币基金组织、世界银行、联合国，还有协调跨国贸易规则的世界贸易组织（及其前身关贸总协定）等，这些国际组织的建立以及其历史背景，当然不是几千字就能讲清楚的。但有一点是显然的，到 1978 年中国决定改革开放时，过去 200 年发达国家逐步建立的这些国际游戏规则，不仅使中国面对的外贸交易成本大大降低，而且使世界出口市场的容量大大增加，乃至中国工厂制造多少，世界市场就能吸收多少。过去二十几年中国的成功当然主要是中国人自己的功劳，但是回想起来，从政策层面看，中国在这些年里似乎要做的就是把国门打开：打开得越多，世界经济即让中国经济增长越多。

如果把现在的改革开放背景重新放到 19 世纪晚清所处的世界秩序中，那么我们是否也能看到这么巨大的经济成功呢？答案肯定是“不能”。道理很简单，那时的第一个必要条件不能满足：中国首先必须建立强大的军队为外贸服务，为海运护航。其次，那时既没有飞机运输，也没有足够的海运容量，没有极低的货运成本，电脑、电子技术也都是二战期间的事情。

一个简单的比较是，16—19 世纪，英国的跨国公司必须要有自己的军队，而 20 世纪美国的跨国公司不需要自己的军队，但必须雇

用许多律师。这就是我们今天生活的世界，它使外贸交易成本极低、出口市场容量极大，只有在这种世界中才会出现中国自 1978 年以来这么快速的增长，这样的—个世界给我们什么启示呢？

从明朝海禁开始，中国就基本停止了参与世界秩序建设的活动。到鸦片战争以后，中国只能被动地接受别人设立的国际秩序。只有到了二战期间，中国作为反日、反德、反意的盟国，被美国、英国和苏联邀请于 1944 年一同参与筹建联合国，开始以积极参与者的身份共建我们今天所看到的世界秩序。但在 1949—1978 年，我们与世界秩序又脱节了。

本章对海外产权保护、国际秩序变迁历史的简单回顾，让我们清楚地看到，尽管我们并没有怎么直接参与建立当今以律师、以法律当道的世界秩序，可这种秩序对我国近二十几年的经济崛起是多么举足轻重呀！今天，我们至少应珍惜它，至少在行为上能与其相称、能与其合拍。

那么，在仰融案中，辽宁省政府是否该应诉呢？答案是显然的。本案从多方面看都是一个非常有历史意义的案例。在今天，产权跨国界流通、跨国界交叉持有已经是常事。外国公司和个人可直接来中国投资，也可通过在纽约证交所、新加坡交易所购买中国公司的股票。同样，海尔可在美国投资设厂，随着合格境内机构投资者（QDII）的引进和中国放开人民币的自由兑换，中国公民与公司也会直接、间接地持有外国公司的产权。在这种产权跨国流通的背后，人们对跨国产权的保护自然有一定的预期，对所持产权的国家的政府行为也当然有一定的预期，否则谁会把钱投资到你这里呢？投资者权益的保护问题是这几年的热门话题，我们发现即使在一个统一的国家里，即使有统一的法律和权力机构，投资者的产权也不一定能

得到可靠、公正的保护。如果我们把视线从境内移到境外、从国内移到跨国持有的产权，那么海外产权保护的难度就可想而知了。在这种背景下，政府行为是否符合“国际惯例”就显得尤为重要。一方面我们要吸引外资，要到海外上市融资，要让我们的产品外销到世界各地，但另一方面在产权保护、在合同的遵守上又我行我素，甚至在出现产权纠纷时还拒不应诉。天下真有这样的好事？

为什么不能应诉？应诉又不一定会败诉，应诉会大大改进中国在海外的公关形象，让世界把中国看成是负责任的大国。但不应诉肯定是输，后果只能是更负面。值得我们庆幸的是，这是 21 世纪的世界，而不是 18、19 世纪的世界。

第 5 章

财富、资本与价值观念

中国社会首先需要转变“价值”观念，改变只认“生产”才是创造“价值”的农耕时代观念，改变过时的劳动价值论，否则中国社会很难在价值链上有实质性的升华。

感谢工业革命带来的物质生产能力，中国逐渐成为“世界工厂”，成为世界的制造业基地，中国满足自己的吃住行的能力也达到前所未有的水平，不再为温饱而担忧。在这时，中国也在从生产制造型国家向财富型国家转变。

那么，什么是财富型国家？难道还会有非生产型的“财富国家”？当然，我们这里不谈靠抢劫、掠夺“发财”的国家，那是非正义、不道德的情况，那些自然不是我们要谈的范例。

人类经济和非经济活动的目的只有一个，那就是创造价值。不管价值的创造方式是靠苦力，靠资本，还是靠无形的管理技能，靠“投机倒把”跨地运输，靠独到的“投机取巧”理念……这些都是道德的、受正面欢迎的致富方式。只不过，在农耕社会甚至工业社会里，人们对价值只有狭义的定义，只把价值与温饱、衣食住行联系在一起，“民以食为天”的意思即在此。也就是说，只跟有形的“东西”联系在一起，任何不能吃、不能穿、不能住、不能行的自然就没价值。所以，只有创造出“东西”的生产活动才是创造价值的活动。

正是出于这种农耕价值观，“投机倒把”的商人就成了“剥削者”，因为他们只是把“东西”从一地运到另一地，没有再生新的“东西”；知识分子也没有创造价值，因为他们也没有制造任何有形的“东西”，所以才有“臭老九”之称。

这种狭义的价值观不只是在中国传统中存在，而且在近代之前的世界历史中也一直占主流。之所以如此，是因为人类在温饱的边缘挣扎了几千年，由于生产能力所限，一直没有产生足够的剩余，主流社会中的大众当然就没有太多物质消费之外的奢望。按照著名经济史学者安格斯·麦迪逊的估算，在公元元年时，中国的人均收入大约相当于今天的 450 美元，平均一天 1.2 美元左右，在那种收入条件下，当然只有“生产”才是价值创造。到 1500 年后的明朝中期，仍然处于农耕社会的中国，生产能力稍有增长，人均收入相当于今天的 600 美元。然后，从公元 1500 年到鸦片战争前夕的 1820 年，中国人均收入基本没变，仍为 600 美元。经过近 100 年的折腾，到 1913 年时，人均收入降到 552 美元。

只要每人每天的收入低于 2 美元，人的诉求很难超出物质或者说“东西”，社会对价值的典型定义当然离不开“东西”。在连温饱都很难保证的情况下，没有剩余，自然就没有太多财富可言了。

从财富载体的变迁中，我们也能看出这一历史进程。亦即，生产收入有了剩余，有了“财富”积累之后，财富是以什么形式保值并升值呢？以前，由于人类生产能力有限，财富积累微不足道，即使有一些剩余，财富的载体无非是最为原始的土地、房屋和贵金属，还有就是少量的信贷。也就是说，在传统社会里，连财富的载体也是以耐久性强的“东西”为主，一种“东西”越耐久，它作为财富载体的吸引力就越强，而像金融契约、证券、基金等这些非“东西”的财

富载体只是在近代才发展起来的。换言之，从需求的角度讲，在过去人们总在为温饱生存而挣扎、没有收入剩余的时候，人们自然没兴趣在耐久“东西”之外寻找更方便、流动性更好的财富载体了。所以，在中国，直到鸦片战争之后、洋务运动之前都还没有股票、债券等金融证券，就不奇怪了。

在西方，简单的金融证券最早出现在 13 世纪中期的意大利，但开始发展得很慢。到 15 世纪末，佛罗伦萨的富裕家庭的财富组合中，大约 1/3 的财富投资在土地，1/3 在企业所有权，剩下的 1/3 在金融票据和证券中，那可能是人类最早以非“东西”形式承载这么多财富的地方了。16 世纪后期，股票、债券在荷兰、英国出现新的发展，人类财富载体品种从“东西”进一步向契约产权迈进，越来越金融契约化、票据化。

但真正从本质上改变财富载体，使财富载体金融化的程度大规模上升，还是 1780 年工业革命开始之后的事情，机械化生产大大提升了人的生产能力，不仅使穿、住、行所用到的东西供应量大增，而且使食物类东西的生产供应很快不成问题，农业也逐渐机械化。工业革命使人类的温饱问题不再是一种挑战。按照安格斯·麦迪逊的估算，西欧国家的人均收入在 1700 年时大约相当于今天的 1024 美元，1820 年工业革命初期时为 1232 美元，但到 1913 年时翻了两倍，上升到 3473 美元。这些说明，在西方社会，财富快速跳跃的时期开始于 19 世纪，一下子，人类的生产剩余发生了本质性的变化，财富积累猛增。随着财富规模的膨胀，人们越来越感到土地、资源、耐用品作为财富载体的局限性太大，既没有流通性，增值空间又太有限。对流通性更好的金融投资品种的需求自然就产生并快速增长了。特别是到了 20 世纪，一方面，西方国家的人均收入从 1913 年的

3473 美元上升到 20 世纪末的 25000 美元左右，另一方面，一场金融革命发生在美国，通过经济全球化，这场金融革命被推广到众多其他国家，当然也包括中国。

按汇率计算，中国人均 GDP 在 2006 年为 2042 美元，首次超过 2000 美元。每天的人均收入超过 5 美元，在解决了吃穿住行的基本物质需求之后，中国人的剩余收入已经越来越多。现代工业技术加全球化了的贸易市场体系，使我们的温饱安全已不再有问题，具备这种生产、制造“东西”的能力之后，以“制造东西”“种植粮食”为核心的传统意义上的“生产”活动已不再是价值创造的主旋律了，这不是说不需要传统的“生产”活动了，这些“生产”当然是基础性的，是经济存量。我们说的意思是，今后中国经济的价值增量不会再是主要来自传统意义上的物质“生产”，而是来自金融交易、财富投资管理、医疗健康、文化艺术、休闲养心等“服务”业。也就是说，在“生产国家”里，物质生存还是一种挑战，“东西”的“生产”是主要的价值创造途径；在“财富国家”里，物质生存不再是一种挑战，机械化的工业生产能力已超出了人的“东西”生活需要，如果再扩大生产，就会创造“负价值”，在这种社会，新的价值创造活动主要来自提供更好的金融安排、把人们各种未来风险规避好、让财富由更好的保值增值载体来承载、提供更多扩展人生体验的途径等。

表面上看，这些话太抽象，也似乎不言自明。但实际上，在实现从“生产型国家”到“财富型国家”的转变之前，中国社会首先需要转变“价值”观念，改变只认“生产”才是创造“价值”的农耕时代观念，改变过时的劳动价值论，否则中国社会很难在价值链上有实质性的升华。

如何理解这些话呢？就以金融服务为例。本来，在中国人完全解决了今天的物质消费需要之后，人们自然会把经济决策的主要注意力转移到对退休养老、天灾人祸、病残等未来需求以及意外风险的规避上，今天的生活需要解决了，人自然会立即想到把明天的需要也安排好，解决好自己一生一世的经济需要，这是人之常情。那么，金融保险、养老基金、投资基金、理财产品、消费信贷等各类金融契约与证券，它们的作用恰恰是帮助人们解决养老、保险和理财需求，在保险公司、基金公司、证券公司、商业银行、投资银行提供这些金融交易服务的时候，它们当然在创造价值，因为它们让社会大众的生活过得更安全、更潇洒、更自由，人们也愿意为这些金融服务付费。可是，按照“生产东西才创造价值”的观念，我们很难这么说，因为金融交易的过程中并没有产生新的“东西”。正因为这种传统价值观念的影响，随着中国金融业的兴起，越来越多的中国人会难以接受金融从业者所赚的高收入。如果没有金融行业的根本性发展，中国难以过渡到“财富型国家”的行列。

还有就是以敌意收购公司为主业的私人股权基金（private equity fund），不仅在中国，即使在美国，人们也很难承认这些基金经理在创造价值。美国的KKR私人股权基金公司是其中最为突出的代表，该基金专门寻找那些坐拥许多优良资产但不怎么为股东创造价值的上市公司，找到之后出高价把公司收购过来，一方面把与该公司主业无关的资产卖掉，另一方面对公司管理层进行重组，这种重组过程一般持续两年左右。重组好之后，再让公司重新上市。整个过程走下来，KKR私人基金往往能获得几倍的投资回报。那么，这些基金经理是否创造了价值？他们是否在剥削？按照“生产东西才创造价值”的观念，这些基金经理的确没有产生出新“东西”，甚至

可能还毁掉一些“东西”。但是，正由于这些私人基金的运作，不仅基金的投资者赚到高回报，从而获得更高的价值，而且给美国各家上市公司的管理层造成相当大的压力，逼着他们去把自己管理的上市公司做好，否则，如果他们坐在许多资产上但不创造价值，他们就有可能被私人股权基金赶走。换句话说，私人股权基金给社会创造的价值在于逼着各资产的掌权者去最大化回报，从而提高整个经济的效率。

所以，在“生产型国家”里，价值主要靠“生产”东西而创造；在“财富型国家”里，新的价值主要通过提高资产的配置效率、提高个人和家庭一生一世的经济安全、拓展个人的人生体验来创造，这些活动都不生产“东西”，但在后工业社会里，这些“非东西”却比“东西”更有价值。说到底，一天只有 24 小时，谁需要无穷无尽的“东西”呢？

[第二部分]

制度与财富

- ☆ 财富是怎样产生的
- ☆ 为什么中国人勤劳而不富有
- ☆ 我们为什么需要民主和法治
- ☆ 过时的“地大物博”财富观
- ☆ 什么妨碍我们创业
- ☆ 农民致富不能再靠农业
- ☆ 太平洋贸易能否带来长久繁荣
- ☆ 印度比中国强在哪里
- ☆ 贸易保护主义会把中国带回哪里

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:<http://www.7help.net>

第 6 章

财富是怎样产生的

一个国家更重要的财富是其能促进财富创造的制度机制及与其相配套的自由金融创新体系，这种制度财富是无形的，但它比有形的“地大物博”更重要、更“值钱”。

说到财富，我们会认为一个国家富不富，关键取决于其自然资源的多少。小时候在湖南上学，我们被告知中国“地大物博”，有这些丰富的自然资源，是多么的富有。到了美国，我发现美国也是“地大物博”，而且美国更富有。当然，相比之下，日本的自然资源有限，新加坡，它是靠填平一片海水、一块空地从无到有人造出来的。可是，按照 2002 年的统计，美国的人均 GDP 为 3.63 万美元，日本为 2.8 万美元，新加坡为 2.47 万美元，而中国的人均 GDP 则为 4600 美元（按实际购买力计算）。这些数字说明一个简单的道理：一国的财富并不完全取决于其自然资源。一个国家可以地小，物也不博，但照样可以很富；同样，一个国家可以“地大物博”，但并不一定就很富。这种现实显然对我们从小就学到的财富观念构成冲击。那么，一国的财富到底由什么决定呢？为什么世界各国贫富差距悬殊呢？既然中国、美国、俄罗斯与印度都“地大物博”，那又是什么使这些国家的财富状况迥然有别呢？

—— 财富观

就像许多同代人一样，1979年，笔者在中南工业大学（现已更名为中南大学）读书时选择的是计算机工程专业，1983年去国防科技大学读研究生时选读的还是网络系统工程。那时，大家要么学数理，要么学工程，这正是“地大物博”财富观在专业选择、职业取向中的具体应用，以为只要中国有更多的工程师制造出更多的机器，从而物就更博，财富也就更多了。直到近几年，人们还是认为像经济学、政治学、法学、管理学这类社会科学既不造物，又不生财，所以不重要。现在，比较一下各国的贫富悬殊现状才发现，原来“地大物博”、物资丰富只能给一个国家提供优质的“先前条件”，但这些并不是“先决条件”。日本、美国与新加坡的经验说明，一个国家更重要的财富是其能促进财富创造的制度机制及与其相配套的自由金融创新体系，这种制度财富是无形的，但它比有形的“地大物博”更重要、更“值钱”。

这句话怎么理解？就从亚洲多国和地区近几十年的经济增长模式看起，20世纪60—70年代的日本，70—80年代的韩国、新加坡与中国台湾地区，然后到近十几年的中国大陆，都是以出口为导向而不是靠内需来发展本国经济。正因为如此，在近几年世界经济普遍不景气的情况下，大家都在讨论如何扩大内需，为下一波增长寻找原动力。当然，讲到这里，我们自然要想：在众多发展中国家因本国内需不够而都在靠出口、靠“外需”来为其经济提供原动力时，世界上必然有些国家“内需过剩”，迫使它们靠进口来满足本国过剩的内需。那么我们要问：这些国家为什么会有这么强的内在动力使其内需过剩？是什么让它们产生这么多内需？中国从中可以借鉴些

什么？

一个简单的答案可能是：因为这些国家很富。美国之所以内需过剩，我们可能说是因为它有像位于纽约曼哈顿这样的栋栋高楼，有微软和通用电气公司这样的大公司，让美国财富过剩，因此消费需求自然也过剩。可是，所有这些财富都是极为表面、极为脆弱的，因为如果一夜间拿掉美国那些经济制度机制，如果一夜间撤走那些金融证券工具，如果一夜间废掉对私有财产和无形产权的保护，那么所有大楼和公司的价值都会一落千丈，那些过剩的内需也就不复存在。

以纽约著名的帝国大厦为例，该大厦分为零售层、写字楼层和宾馆层。按照“地大物博”财富观，由于其建设费用较高、存在的历史长等，这栋楼作为资产的账面价值应该很高。但是，客观讲，不管这栋楼的建设投资是多少或者历史有多久，其财富价值（或者，任何有兴趣买下这栋楼的一方愿意出的价格）都会由帝国大厦在未来多年能产生的现金流的折现总值来决定。未来产生的现金流越高，这栋楼所代表的财富就越高。有了这种评价资产的财富价值观念后，我们就更能理解财富的脆弱性：几乎所有的美国财富都以有形和无形资产的形式存在，这些资产的价值又都取决于它们未来所能带来的现金流，但这些现金流的多少最终受制于制度机制和金融创新。因此，当你拿掉这些制度与经济体系时，那些资产就不值钱了。

为了看清为什么一国的财富不只是由其自然资源决定，我们不妨把国民经济看成只有两组群体组成：厂商（公司）和居民（消费者）。如果要经济快速增长，使国家富强，厂商必须有激励也愿意去扩大投资、扩大生产。当厂商利润增长时，居民的收入也会增加；当居民得到更高收入后，他们又会增加消费。这些增加的居民消费反

过来进一步刺激厂商去扩大投资、增加生产。这条经济增长链的任何环节都必须“运作正常”、缺一不可。假如在居民收入增加后不是去增大消费，而是把更多收入储蓄起来，那么除非国外需求很强（靠出口来增长），否则经济增长链到这一步就被卡住了。

我们要说明的命题是：**经济增长链的内在动力决定于制度机制与金融创新**。金融创新之所以决定了厂商的原动力，是因为金融证券市场决定了企业的融资途径、融资程度与融资成本，关于股市、债券等市场对企业发展的约束作用大家谈得已经很多，这里不再赘述。金融创新之所以对个人消费者很关键，是因为这些创新可以帮助解放居民的消费潜力，调动经济增长的原动力。

—— 制度资本

关于制度机制对财富创造的影响，已有许多学者做过论述，中国过去 150 年的风风雨雨也足以说明这一道理。就这一点，中国的财富大师王永庆的一席话非常值得我们深思，他说：“一根火柴棒价值不到一毛钱，一栋房子价值数百万，但是一根火柴棒却可以摧毁一栋房子。可见微不足道的潜在破坏力，一旦发作起来，其攻坚灭顶的力量，无物能御。”当然，制度机制对财富的作用不只是负面的，良性的制度机制可以最大限度地激励财富创造。

我们可以简单看看私有产权的保护机制。如果产权得不到保护，那么住在帝国大厦里的公司就没有能力去多雇人、去开发更多产品来扩大业务；如果这些公司不能扩展业务增加赢利，那么一方面它们无法给现有的员工加薪，使员工们的消费需求下跌，另一方面这些公司愿意付给帝国大厦的办公室租金也会下降，使帝国大厦未来的现

金流减少，从而使帝国大厦的价值下跌。于是，帝国大厦管理公司给员工的工资也只能减少，甚至裁员。当然，如果因产权得不到保护而使整个经济进入这种恶性循环，其结局只能是整个国家的财富都逐步下跌。

产权保护不只是指“属于张三的有形物，别人不可以剥夺”，也指“属于张三的未来现金流权利，别人不可剥夺”，这种现金流权利可以是有形的（比如，只要张三拥有帝国大厦的产权，那么该大厦产生的现金流就属于张三），也可以是无形的。比如，几年前《远东经济评论》报道过一个发生在北京三里屯的故事。20世纪80年代，一位来自河南农村的妇女（我们不妨称她为张大姐）看到，住在三里屯的外国人很多，却没有一个专为他们服务、适应他们生活与饮食习惯的杂货店。于是，张大姐租下一间屋子，开张一家专为外国居民服务的杂货店。她的服务质量赢得了众多常客，生意越做越大，张大姐也慢慢开始雇用多个员工，并重新装修店铺。可是，正当张大姐的生意越来越火，她店铺的未来现金流也随之日益上涨（因此，其杂货店的无形资产价值也日益上涨）的时候，行政部门却以她没有这样那样的许可证为由勒令张大姐关店。农民出身的张大姐无可奈何，她觉得有了这几年办店的机会她已经很满足了，不知道她还有对相应部门提起行政诉讼的权利。当然，即使她知道能进行行政诉讼，她也不一定会相信法院能保护其无形的财产权与创业权。就这样，张大姐未来的现金流权利被毁灭，她多年建立的品牌、服务名声等无形资产也被毁了。店铺关掉一段时期后，张大姐又在三里屯另觅他处重新开店，设法找回过去的常客。可是，两三年后，当她的店铺重新开始盈利时，她又被勒令关门。就这样，张大姐的杂货店平均两三年被关一次，然后又再换个地方。经历前两次关门后，张大姐领悟到

一个简单的道理：反正不久又要被关，她只好选择不怎么装修、不花钱扩张、不雇用太多员工。当产权得不到保证时，张大姐的致富道路只能受限，不敢扩张业务，赚了钱自己也不敢消费。

又比如，2002年5月中旬，《经济日报》报道称，整顿加油站行动已经取得阶段性成果：全国原有加油站十几万座，经过清理整顿，取缔了近3万座加油站的经营资格。这一事件的背景大约是这样：2001年6月之前，正式的政府文件中从来没有禁止民间投资进入加油站行业，因此，各地方政府出于地方税收的考虑，对于民间加油站的兴建多持鼓励态度，几万个价值数百万的民间加油站在全国各地相继出现。可是，好景不长，2001年6月5日，原国家经贸委、建设部、国家工商行政管理总局联合发布《关于严格控制新建加油站问题的通知》，明确规定：“自本通知下发之日起，各地区新批准建设的加油站统一由中国石油化工集团公司（以下简称中石化）、中国石油天然气集团公司（以下简称中石油）负责建设。其他企业、单位和个人不得新建加油站。”后又于2002年2月发布整治通知，要求各省经贸、建设和工商行政管理等部门，在征求两大石油集团公司所属企业意见和已有工作的基础上，于2002年6月30日前明确本地区高速公路、国道、省道、县乡道路加油站的设置间距和城区加油站的设置半径，全面完成规划的审定工作，保证新建加油站布局合理；并责令不符合规划要求的加油站在2003年12月31日前予以搬迁或关闭。1998年，由社会资本兴建的独立加油站市场份额曾经创纪录地达到了约80%。然而在两大石油集团公司的收购战打响之后，政策的导向却急转直下，从默认式的放开变为行政性的彻底关闭。曾经在市场中的绝对多数的独立加油站份额在2001年迅速回落到了48%。在一系列文件发布之前的全国十几万座加油站中，一夜

间只有一半左右成为合法的，其他的则必须搬迁或关闭，这些未来现金流折现值很高的加油站一夜间价值降到几乎为零。

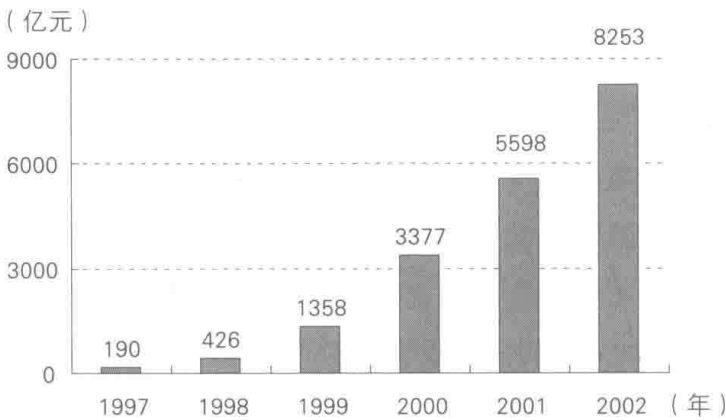
像张大姐和加油站这样的故事很多，类似的行政性关闭命令往往以“保证质量”、防止“恶性竞争”、维护“市场秩序”为由。但是，谁来保证具体行政命令真的与这些原则相符呢？谁来掌握这些主观、模糊原则的分寸呢？这些故事说明，在对行政权力缺乏实质性司法审查和可靠立法监督的情况下，中国目前创业环境可谓艰难（关于这一点，笔者在“什么妨碍我们创业”一章中有更多讨论）。面对产权的未来处境的不确定性，即使张大姐和那些投资兴建成千上万座加油站的创业者已经看到了自己事业的成功，他们也不敢感到“很富”，不敢增加消费，因为他们知道自己成功创办的资产的价值是非常脆弱的，这些资产的未来太不确定。这种不确定性不仅妨碍创业者的积极性，而且迫使每个人把已经挣来的收入尽量积蓄在银行而不去消费。经济增长链因产权的未来不确定性而被卡住了。

—— 金融创新、财富创造与经济增长

产权保护和其他制度机制的作用是为创业者以及财富拥有者提供正面的激励，为进一步投资增长提供稳定的预期。但是，仅有合理的产权与法治框架还不够，还必须有足够的金融证券品种帮助社会大众规避风险、调配不同时期的收入。为什么金融创新对社会财富增长、对扩大本国经济的内在动力这么重要呢？

实际上，中国近几年在住房按揭贷款、汽车贷款这两种简单金融创新上的经历，即可证明金融创新的威力。我们可注意到两个现象：第一，在2003年4月号《新财富》中国财富排行榜中，如果按

图一：全国住房贷款余额

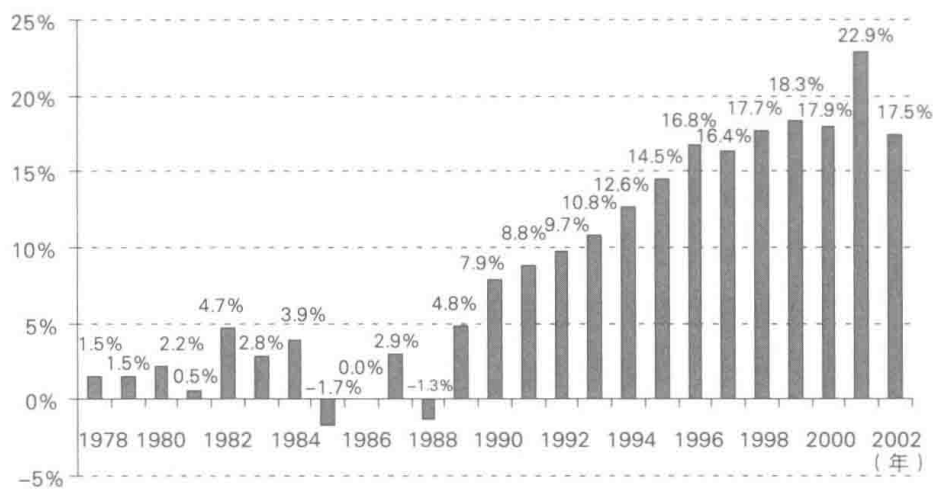


其所创造的财富计算，房地产业创造的财富最多（占 23.8%）；第二，在过去几年全球经济不景气的同时，中国一枝独秀地保持高增长。这两个现象都不能说与住房按揭贷款这一金融创新无关。从图一中看到，1997 年年底，全国住房贷款余额为 190 亿元，1998 年年底为 426 亿元，1999 年年底为 1358 亿元，到 2002 年年底上升到 8253 亿元，约为当年 GDP 的 8%。汽车贷款较住房贷款起步晚，2002 年是汽车贷款真正运作的第一年，2001 年年底时，全国个人汽车贷款余额约为 435 亿元，但是到 2002 年年底总余额上升到 1150 亿元。从表面上看，按揭贷款显然创造了房地产业的财富，使房地产开发成为近年任何想快速发财的创业者的首选，也让更多居民尽早购到自己心爱的住房；按揭贷款对房地产业的财富效应也预示着汽车业正在成为新的快速致富行业。除了这些显而易见的效果之外，金融创新在房地产和汽车行业中的成功经验给我们带来的更一般性启示是什么呢？这种经验对进一步扩大内需、保持经济持续增长的政策抉择有何更一般性的意义呢？

当然，我们会认为，只要银行愿意随意多贷款，自然会促进经济增长，自然让一些人成为富豪。但实际上，住房贷款与个人汽车贷款等这类金融创新所产生的经济增长和财富效果，其内涵远非这么简单，因为一方面，银行的这些个人贷款风险非常低、收益好（至少比给国有企业贷款更可靠），另一方面，从经济效益上讲，这种按揭贷款的对象——居民——是进一步经济增长的原动力所在。如果能按照由住房贷款所启动的金融创新路子走下去，中国经济的整体效益与社会福利只会快速提升，而且只有这样才能真正开动中国经济的内在动力，才能使中国经济更多地靠内需而增长。

为进一步了解其中的道理，我们可以看看中国经济的现状和美国过去 70 年的金融创新历程。图二给出北京市自 1978 年来的城镇居民储蓄率（人均年储蓄除以人均可支配收入）。1989 年的人均储蓄率为 4.8%，随后年年上升，到 1998 年为 17.7%，1999 年为 18.3%。这种高储蓄率一直成为经济政策决策者的痛点：如何鼓励居

图二：北京市城镇居民储蓄率



民增加消费、扩大内需呢？当百姓不肯花钱时，经济只能以出口为增长点。但在国际经济处于萧条时，出口增长就成为问题。而当出口吃紧、国内老百姓又不肯自愿花钱消费时，政府只好代替老百姓消费，通过发公债把银行储蓄借过来，然后将借来的钱大量投入高速公路、桥梁和其他基建项目以及学校建设等。

这些年的基建项目的确为中国经济的持续增长打下了坚实基础。但这种靠政府发债并由政府代替居民做消费决策的模式只能是一种短期的政策行为，因为最终更为有效的消费决策还是应该由老百姓自己来做，他们更能知道如何消费才能给自己和社会带来最多的福利，而政府代替老百姓消费必然会产生太多浪费与低效（比如，建设大量没有实际意义但非常昂贵的标志性建筑）。可是，居民们自己不肯消费，只愿储蓄存钱，如果政府也不通过发债来代替居民消费，经济增长所依赖的需求从哪里来呢？没有新的消费需求，工业生产和服务业就无法增长，财富就无法增长。

或许，我们可从美国的经历中得到一些启示。众所周知，20 世纪之前，美国多数人也是以务农为主。到一战结束时，美国虽然已经很富，但并非世界最富、最强大的国家。但二战之后美国的财富猛增，一跃成为世界最富最强。促使美国成为世界最富最强的因素很多，这里不可能都谈到，但有一点是肯定的：二战之后美国的内需逐年快速增长，而且越来越过剩。过去几十年中，这些膨胀的内需是如何产生的呢？

为了看清金融创新在其中起的作用，我们不妨把一个居民的财富分成两部分：流动财富（如现金、银行存款、股票、金银、房地产）和人力资本 (human capital)，其中流动财富是可以随时变现的，而人力资本则不然，不可随时变现。人力资本的价值通常等于一个

居民未来数年的劳动收入的总折现值。一般来讲，年轻人的流动财富少、人力资本很高，而老年人的情况却正好相反。总之，一个人未来的收入越高，其人力资本则越高。

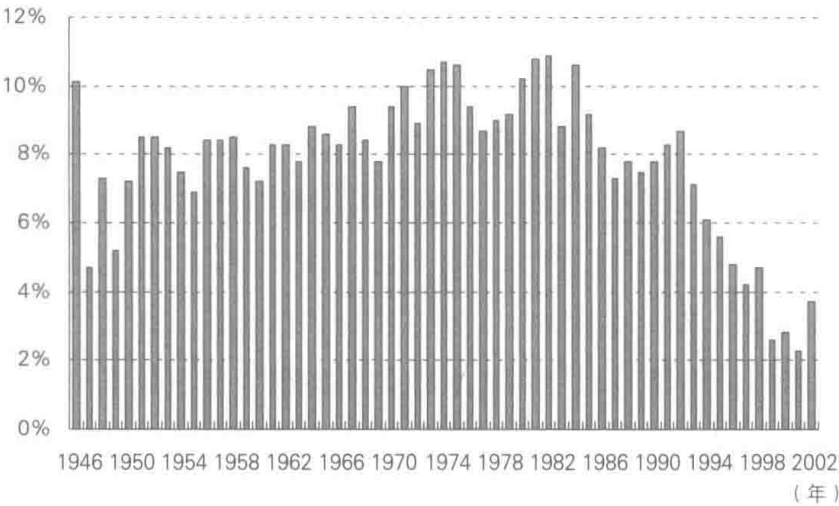
问题也恰恰在于人力资本不可随时变现这一点，因为当金融证券不够发达时，人们只能花费流动财富，而不能花费人力资本。年轻的李四刚刚博士毕业，他的人力资本可能非常高，但流动财富有限，即使他想要大力增加消费也无能为力。他可以在总体上感到很富，但没钱花。

住房按揭贷款是一个很自然的金融创新，它可以最直接地帮李四把部分人力资本“变现”、变活，让他可以提前消费。我们意识到，对多数居民而言，房地产可能是一辈子最大、最重要的消费和投资。比如，在一个中等城市里，一套普通的 80 平方米公寓的价格可能是 48 万元，对于一个平均收入的家庭，这可能意味着要节省存钱 10 年，每月约存 4000 元。如果这样，一家人除了最基本的生活费用外，在 10 年里可能无法有太多的其他消费。如果各个城市的居民都如此，全国的内需水平可想而知。

但是，如果李四能得到 30 年的住房按揭贷款，假如年利息是 4%，那么他每月只需付 2300 元就能立即买到 80 平方米的住房，而不是等 10 年。另一方面，正因为李四每月只要支付 2300 元（而不是每月存下 4000 元），他现在每月可多消费 1700 元，这显然有利于内需的增长。因此，住房贷款不仅能改善众多老百姓的生活，让每个人尽早住上自己的房屋，而且还能启动更多的内在经济动力。

美国今天的人均储蓄率在 3% 左右（见图三），跟北京 2002 年 22.9% 的储蓄率相比（见图二），美国人真能“大胆”消费。实际上，美国并非历来如此，二战之前美国的人均储蓄率也曾停留在 20% 左

图三：美国人均储蓄率



右，到 20 世纪 80 年代还在 10% 之上。这些消费能量在很大程度上是自 1934 年开始的一系列金融创新、社保创新与退休金项目的产物。还是以住房贷款为例，自从有银行以来，住房质押贷款一直都是美国银行的正常业务。但在 20 世纪 30 年代之前，住房贷款的期限都很短，不超过 5 年，因此能给居民带来的好处有限。另外，那时的按揭贷款在结构安排上也有许多问题，比如，在住房贷款到期之前，借款方每月只需支付利息，等贷款到期时再把所借的本金一次性还清。这种支付安排一方面使银行承担过多风险（因此，银行不愿意做太多住房贷款），另一方面给借款方带来太多一次性的支付压力：一次要还清 48 万本钱，从哪里找这么多现金？因此，一般大众享受不到住房贷款的好处。有意思的是，20 世纪 20 年代，美国股市泡沫越涨越大，使很多人买下大房子，房地产价格也越涨越高。1929 年 10 月到 1931 年期间，股市泡沫持续破裂，使许多股民血本无归，众多

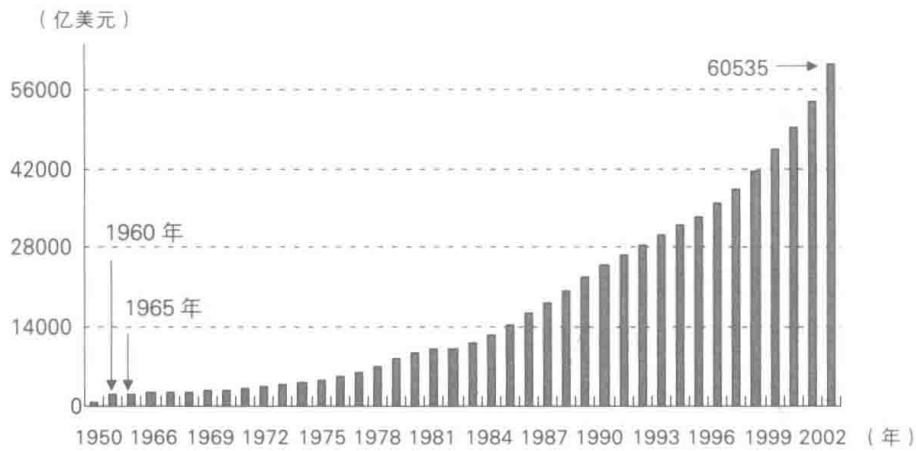
公司相继破产，失业率达到空前高度（最高时为 25%）。这样一来，许多人无法在其住房贷款到期时归还那笔一次性的本金，这些居民只好选择个人破产、搬出住房，让贷款方银行接过被质押的房屋。毕竟，这些房地产的价格也随股市泡沫的破裂而大跌，迫使大批中小银行和信贷机构倒闭。因此，当时的住房贷款在证券结构上的弊端加重了那次经济危机、银行危机的深度。

反过来看，也恰恰是那次经济危机的深度与广度，迫使美国国会在 1933—1935 年进行了一系列意义深远的经济立法，包括重造股市的《证券法》（1933）和《证券交易法》（1934），重组银行业的《银行法案》（1933，也称《格拉斯—斯蒂格尔法案》），建立社会保障体系的《社会安全法》（1935），以及重整居民房地产业的《全国住房法》（1934）。其中，《全国住房法》的立意在于成立“联邦住房管理局”（简称“联邦房管局”或者 FHA），由联邦房管局专门为低、中等收入的家庭提供住房贷款保险，这种担保产生了两个主要效果：第一，贷款期限从原来的 5 年增加到 30 年；第二，低、中等收入的家庭都可以通过按揭贷款买下住房。一般而言，住房贷款期限越长，居民的短期支付压力越小，越有利于居民消费需求的增加。

根据《全国住房法》的授权，联邦房管局于 1938 年成立“联邦国民住房贷款协会”，即房利美（Fannie Mae），其作用是从银行手中买走住房贷款，搞活二级住房贷款市场。这样一来，在银行为居民作按揭贷款后不用担心手中持有的住房贷款的流动性问题，这反过来又促使银行更愿意向居民提供房贷。到 20 世纪 40 年代初期，随着二战的结束，许多从前线回来的军人开始成家立业。为照顾这些军人成家，国会于 1944 年通过法案授权退伍军人服务部为退伍军人免费提供住房贷款担保，而且要求即使借款的退伍军人无法支付任何

首期款也应为他们担保。1970 年，由 Fannie Mae 分离出来的“政府国民抵押贷款协会”即吉利美 (Ginnie Mae) 开始推出住房贷款证券 (Mortgage-backed Securities)，其运作方式是把不同种类、不同地区的按揭贷款打成包，然后将该贷款包分成数份，以质押证券的形式向公众和机构投资者发行。这一金融创新成为首例成功的资产证券化，它大大扩张了住房贷款的资金来源，不仅让更多居民得到利息更低的住房贷款，而且也为银行和其他贷款机构提供了更好的分散风险的手段，增加其投资资产的流动性。

图四：全美国住房贷款余额



从图四可以看到，1950 年时全美国的住房贷款余额为 730 亿美元，到 1960 年为 2090 亿美元，1970 年为 2890 亿美元，但到了 1981 年则猛升为 10037 亿美元。由此可见，由于二战退伍军人效应，20 世纪 50 年代的房贷余额增长 1.86 倍，60 年代则仅增加 0.38 倍。但是，1970 年开始的房贷资产证券化使 70 年代的房贷余额新增 2.47

倍。由此可见，金融创新对住房消费的促进作用。

20 世纪 30—40 年代把住房贷款期限延长到 30 年，这一变化也给信贷银行带来利率风险问题，因为到 1981 年推出浮动利率住房贷款之前，居民房贷都是固定利率贷款（证券）。当贷款期限为 30 年时，这种固定利率特点就成为大问题。道理很简单，银行的钱是储户的，它必须付给储户们利息，这种利息对银行是成本；银行拿储户的钱贷给居民，居民付给银行的房贷利率则是银行的收入。换句话说，由于储户存款往往是短期存款，那么实际上银行是拿储户的短期存款去以 30 年固定利率的形式贷给居民，使储户存款与贷出去的房贷在期限上存在重大差别，这种差别使银行承担过多破产风险。比如，如果张三在 1971 年时借下 20 万美元的住房贷款，那么那时 30 年期限的固定利率为 6%，也就是从 1971—2001 年的年利率被固定在 6%。可是，在银行贷出这笔钱之后，到 1981 年美国的银行短期存款利息高达 16%。这样一来，银行付出的利息是 16%，而从早期贷出去的 30 年固定利率房贷上得到的利息收入却只有 6%，因此银行要亏损 10%。

正由于上述利率风险，当 20 世纪 70 年代末美国利率高涨时，众多银行和信用合作社因早些年放出的长期固定利率贷款而出现重大亏损，迫使一系列银行与信贷公司破产倒闭，引发一场金融危机。那次危机又为下一轮金融创新创造了条件。1981 年初推出浮动利率住房贷款，居民可选择逐年浮动、每 3 年浮动一次、每 5 年浮动一次等。这一创新增强了金融机构的利率风险规避能力，使包括银行、保险公司和各类信贷机构在内的公司更愿意为各种收入阶层的老百姓提供住房贷款。

20 世纪 70 年代末的利率波动也为另一类金融创新奠定了基础：

图五：美国拥有自家住房家庭的百分比



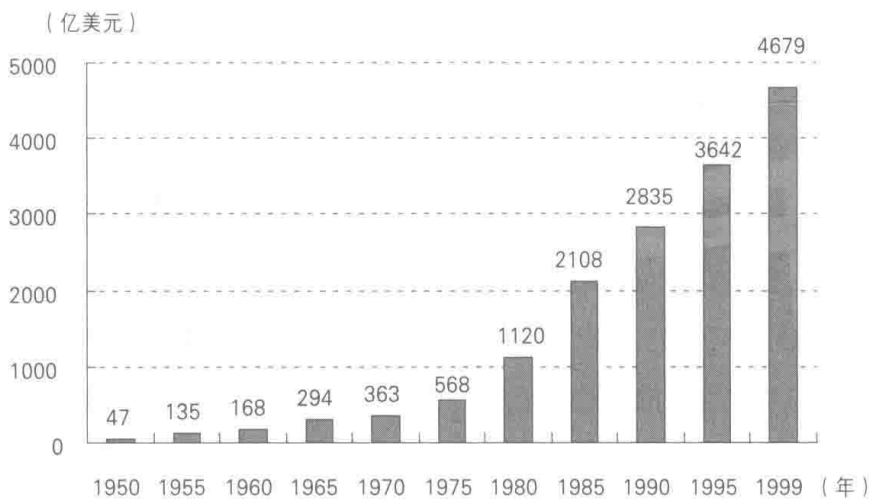
1983 年，芝加哥期货交易所（CBOT）首次推出长、中期利率期货，随后又推出利率期货期权。这些衍生证券再一次为各类信贷机构规避利率风险提供了方便。换句话说，金融机构的利率风险规避能力越强，它们提供各类贷款的能力就越高。

一系列金融创新看起来很不相关、很偶然，但一个共同的目的是让消费者更好地配置一生中不同年龄时段的消费水平。这当然为金融公司和创业者提供了商机，但更重要的是其对美国整体经济的贡献，使美国的房贷余额从 1950 年的 730 亿美元，猛增到 2002 年年底的 6 万多亿美元（见图四），约为美国 GDP 的 60%（相比之下，2002 年中国的房贷余额为 GDP 的 8%，因此潜在的增长空间还很大）。在这些住房贷款和金融创新成功故事的背后是越来越多的美国家庭拥有自家住房。图五为美国拥有自家住房家庭的百分比。1940 年时，美国 44% 的家庭有自家住房，到 1970 年时 63% 的家庭有自家住房，到 2000 年这个比例上升到 70% 左右，不仅如此，许多家庭还有多于一栋的住房。

有了这么发达的住房贷款市场，美国居民当然用不着为买房而把所有的收入都储蓄下来（到 2002 年人均储蓄率不到 4%，见图三），而是平均每年拿出自己收入的 5%—6% 来支付房贷利息。在没有为购房而储蓄的压力的情况下，消费倾向自然高，难怪美国的内需过剩，可以吸收那么多国家的出口。

同样道理，汽车贷款是另一个关及消费者的重要金融证券品种，它也可减少居民的储蓄必要性，助长消费需求。1950 年，全美汽车贷款余额仅为 47 亿美元，到 1960 年为 168 亿，但截至 1999 年年底则达到 4679 亿美元（见图六）。

图六：全美汽车贷款余额



—— 社会保障、失业保险与退休养老

尽管住房贷款与汽车贷款这两项创新对释放中国居民的消费潜力、扩大内需已经有较明显的效果，但从图二中我们也看到，1998—2000 年，北京居民储蓄率停留在 18% 左右，到 2001 年上升

至 22.9%，2002 年下降到 17.5%。这种储蓄率跟美国的不到 4% 的储蓄率比还是太高，使中国的经济增长过多地依赖出口。内在的经济增长链在这里被卡住了。

国家统计局的一项调查表明，导致居民高储蓄率的最重要 3 个因素依次是教育、退休和就业保障。一方面这说明为购房、买车而存钱的因素确实因按揭贷款创新而得到缓和；另一方面这进一步指明了经济改革要努力的方向：扩展教育贷款，建立社保系统、退休金项目和失业保险。

1999—2002 年 9 月，金融机构在全国累计发放助学贷款 66 亿元，帮助了 112 万名困难学生。这些举措是一个好的开端，但实际需求远非如此。据有关专家估计，一个子女中等和高等教育的全部费用约为 2002 年平均家庭收入的 3 倍。即使按每年 20% 的储蓄率计算，这等于要一个家庭持续节省、储蓄 15 年（假如家庭收入的增长速度约等于教育费用增长速度的话）。由此可见，解决教育贷款问题几乎可达到住房贷款对经济增长同样的刺激效果：让子女拿他们未来的收入（人力资本）为自己的教育投资，让年轻的父母更多地享受他们今天的收入。当然，教育贷款与住房贷款在操作上确实有别，因为房屋本身是住房贷款的直接质押物，而教育贷款则并无质押物，是以学生的人力资本为质押（无形资本）。因此，教育贷款更需要法治的支持。

住房贷款、教育贷款、退休投资存款等类型的证券（这里，我们把所有保证在未来某个时间或某种条件下支付现金的契约称为“证券”，包括贷款、保险合同等），其作用都是帮助居民把一生中不同年龄时段的收入进行配置（要么把未来的收入提前消费，要么把今天的收入推迟到未来消费），以期让居民一生中不同年龄时段的消费尽

量平均。这些靠未来收入支付的贷款在一定意义上可看成是人力资本的证券化。如果没有住房贷款、教育贷款，居民们就无法合理地配置其一生中的消费安排，可能在40岁之前必须存钱、减少消费，而到快要退休时可消费的钱又相对过多。因此，如果没有这些针对居民的金融证券，不仅不利于释放整个经济的内在增长动力，也无益于居民一生中的总体福利。

另一类对消费者有直接意义的证券是“保险”性质的，如失业保险、医疗保险、灾难保险等。当这些保险性证券不存在时，也就是当居民们无法事前“购买”这类证券时，居民们就只能通过“最大限度地储蓄”来自保，这必然使他们在为了生存所必需的消费之外不敢有任何其他消费愿望，这就会阻挠经济增长。以失业保险为例，如果张三夫妇在40岁时失业而且从此再找不到工作，但他们一家未来的生活费、教育费等等可能是50万元，那么他们未来的花费从哪里来？尽管这或许是小概率事件，但一旦发生，其后果对张三夫妇来说不堪设想。为了规避这种小概率事件，张三夫妇可能从结婚后就开始不得不处处节省、储蓄。但如果通过每月交付收入的一小部分（比如3%），张三即可买到全额失业保险，那么他们一家就不用再去以储蓄来规避那些小概率但后果恶劣的风险事件了。

在四世同堂的传统中国社会里，人口流动少，众多家庭组成的“大家族”不仅是社会学意义上的单位，而且是经济学意义上的互助共同体。大家族中只要有一家有天灾人祸，其他成员都会筹钱相助，因此使保险性证券变得不必要。当一家要盖房屋时，其他成员也会尽力提供贷款；养老自然由子女负责，而当子女无力支持父辈养老时，大家族中其他成员也会出力帮助。因此，“大家族”作为一种互助共同体基本提供了失业保险、医疗保险、灾难保险、各类信贷等。

当然，不管一个家族有多大，有钱的家族毕竟是少数，能够提供的保险和信贷会非常有限，特别是当多个成员家庭同时发生天灾人祸时，这种互助共同体会随时破产。所以，这种传统安排的效率非常有限，风险承受能力很小。

20 世纪之前的美国跟传统中国有许多类似之处：多数人以为农为生，“大家族”也起着经济互助共同体的作用，政府基本不提供任何养老金、失业保险、医疗保险、灾难救济，只有一些民间慈善机构提供有限的补助。19 世纪的工业革命、铁路交通的发展却慢慢改变了美国原来的社会结构，人口流动大增，为了就业，一生中可能搬家数次。于是，到 20 世纪初，以家族为基础的经济互助共同体开始瓦解。30 年代初的经济大危机更是把这种瓦解所隐含的问题暴露无遗：在新的社会结构下，老百姓的收入安全怎么保障？1935 年通过的《社会安全法》则是联邦政府的第一次回应，该法案授权成立“社会安全管理局”和“社会安全保障基金”，其目的是：（1）为老年人提供退休养老金；（2）为残疾人提供生活费与医疗费；（3）要求各州政府为公民提供起码的失业保险。1965 年通过的《社会安全修正法案》又补充了一项：为贫困的老年人提供医疗保险（Medicare 和 Medicaid）。社会安全保障基金的服务对象主要是低收入的家庭和老年人。社保基金于 1937 年开始，第一年共支付 128 万美元给老百姓，到 1999 年则共付出各类社会福利 3858 亿美元。除政府提供的社会保险与退休金外，个人也可从保险公司购买各类保险与退休金产品。美国的这些养老金保障、失业保险、医疗保险等为所有家庭构造了一个可靠的安全网，让他们不用为未来担心。这从另一角度解释了美国人消费倾向性高的原因。

在中国，四世同堂也成为历史，家族已不再是一般家庭的经济

互助共同体，人口在广泛流动，靠子女养老已慢慢变得不现实。计划经济下的铁饭碗、退休与医疗福利现在已基本不在了。在新的社会与经济环境下，如果政府不尽快在社会保险与退休金上弥补，在证券与金融品种上又不进一步创新，那么居民们只会选择过分保守的金融资产结构。根据人民银行的资料，到2001年年底，中国个人金融资产的11.2%在现金、71.7%在银行存款（两项共占83%）、13.5%在有色证券、1.7%在保险。这种结构显然不利于经济增长。

时下关于失业保险、医疗保险、退休金计划等的讨论都集中在如何由政府来承担、支付。其实，除了由全国社保基金提供最基本的保障、地方政府与企业提供最基本的退休养老金之外，也应当鼓励民间金融机构进入这些行业。目前一些保险公司已开始推出兼顾“保险与投资”的证券项目——投资连接险，这是一个极好的开端。但即使像失业保险和养老金这样的业务，也应该鼓励保险公司和其他金融机构介入，这不仅能在增量上减轻政府的负担，还显然可以增加居民的消费倾向性。

——金融创新的启示

经济增长使社会收入增加，也必然意味着社会整体财富的增长。我们可能认为：这些年的增长以及上面谈到的金融创新只是造就了少数富人，并没有给普通老百姓带来更多的财富。其实不然，因为即使老百姓手头的流动财富并没有明显增长太多，但他们的人力资本财富肯定已经上升许多，结果是每人的未来收入流的折现值都增加了。怎样让每个居民从增加的人力资本感到“富有”呢？那就得通过金融创新来帮助老百姓把人力资本“兑现”，把他们未来的收入流

进一步“证券化”。

从多年的研究中，耶鲁大学经济学教授古斯塔夫·拉尼斯 (Gustav Ranis) 发现，有时当一个国家的自然资源太丰富，那个国家的经济反而可能理不顺，因为那里的人们往往不会有动力进行制度和金融上的创新。没有制度与金融上的创新，其经济的内在动力就无法被调动起来。因此，财富不是由天赋的“地大物博”所决定（“地大物博”当然好），更重要的财富是源自理性化的制度机制和金融创新。住房贷款对房地产业、汽车贷款对汽车业的刺激效应以及由此带动的整体内需扩张，应当给我们许多政策上的启示，值得深思。

近几年有关金融创新的讨论主要集中在企业融资上，融资工具与途径显然对企业是决定性的。实际上，金融创新对市场的另一方——消费者——是同等的重要。在政府提供的就业保障、医疗保障或灾难救济都非常有限的时候，如果没有任何类型的贷款、没有任何类型的针对消费者的证券，那么一个居民的未来生活很容易一会儿太饱、一会儿太饿，有时太富、有时太穷。面对这种前景，居民们只好靠银行储蓄存款来规避风险，尽管银行存款是一种非常低效的避险工具。

有意思的是，今天的中国在一些方面跟 20 世纪 30 年代的美国很类似：已经建立了有规模的高速公路、桥梁和其他基建体系，已经有了各类经济立法，已经开启针对消费者的金融创新，等等。如果 30 年代后美国的经历对我们有任何借鉴意义的话，那就是只要制度与金融创新能上升到另一层高度，就不用担心缺乏内在增长的动力。

第 7 章

为什么中国人勤劳而不富有

为了弥补制度成本、规避交易风险，人们不得不格外勤奋，不惜一天多工作几小时，还要忍受少拿些收入……我们中国人是那么地勤奋，却还是那么穷，原因就在于我们不得不为制度成本付出高昂的代价。

中国轰轰烈烈的改革实践，不仅带来了人们生活水平的提高与生活内容的丰富，而且也似乎在一些方面挑战着现有的经济学理论，如制度经济学。由于制度经济学大师道格拉斯·诺斯 1993 年获得了诺贝尔经济学奖，一瞬间我们都认识到制度资本或制度成本对经济发展的决定作用。可是，当转过身看看中国的市场制度环境与法治水平，我们又开始纳闷：中国的法治与产权保护还相当欠缺，可是这些年中国的 GDP 却以令世人瞩目的速度持续增长，这是怎么回事？难道中国特色还真的能使在其他国家成立的结论在中国就行不通？真的是中国有中国的经济学、西方有西方的经济学吗？

——制度资本与制度成本

本书的主题属于制度经济学范畴，探讨角度有两个：第一是经济发展需要什么样的制度机制，第二是如何构建这些必要的制度机制。

制度经济学判断制度优劣的最重要标准是看它是否有利于市场

交易的发生与深化。如果一国的制度有利于交易市场的容量最大化、有利于经济的深化，那么我们就说该国具有高的制度资本。不利于市场交易的制度则使交易的成本变高，这种成本通常被称为“制度成本”。当然，制度成本不仅仅指在市场交易发生过程中实际要支付的成本，而且还包括由于制度障碍而根本无法实现的或选择放弃的市场交易（机会成本），这种机会成本包括“本来可深化的市场”（因制度障碍只能半途而废或者勉强发展的市场）。

制度经济学关注的核心是产权保护与合约执行机制。这个听起来似乎很狭窄的主题实际上包括了一国制度的方方面面，包括法制、政府权力与制衡结构、司法独立等。比如，不受制约的行政权力可能导致对私人产权与合约权益的侵犯，因此对行政权力的制约问题最终也是一个产权、合约权益的保护问题。制度经济学的中心命题是，产权保护与合约执行机制是经济深化发展的必要前提。如果没有可靠的产权与合约权益保护的制度，人们就无法预期从事市场交易、从事投资的结果，不能知道从交易、投资中获得的利益能否属于自己。而经营、交易结果的不确定性将迫使人们停止交易、不愿做出投资，即使他们想进行市场交易，交易成本也可能高得令人望而却步。于是市场发展会停滞不前，经济增长无法持续。¹

——对中国经历的一种解释

正如前面提到的，二十几年来中国的制度在不断朝着有利于市

1 参见 Douglass C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990.

场交易的方向变迁，但一个公认的事实是，它与真正的市场制度结构依然相距甚远，特别是产权保护制度变革还只是近几年的事情。可是，这些不足并没有阻止中国经济在近二十几年高速增长。这个现象似乎挑战着制度经济学的核心命题。

其实不然。促使经济增长的资本包括自然实物资本、人力资本和制度资本。即使一国的制度资本欠缺，但如果其人力资本和自然资源出奇地丰富，那么这两种资本可在一定范围内弥补制度资本的不足，也就是说，人力资本和制度资本有一定的相互替代性。在给定的人力资本与自然资本的情况下，如果想挖掘其最大潜力并使市场达到最深化的地步，那么制度资本则会成为决定性因素。

我们可用劳动力成本和制度成本在一定范围内的替代性来解释中国过去二十几年的经历。中国拥有世界上最多、也相对很廉价的劳动力，这种劳动力优势在经济增长初期可以弥补、对冲高制度成本对中国经济的负面影响。

为了更形象地说明这一道理，我们不妨想象这样一种局面。假如甲市要盖一栋特别的仿古中国戏曲大院，用料全部是传统的青砖青瓦，并且声称要用全国能找到的最好的泥土烧出的青砖青瓦。结果甲市建筑公司找到乙市，决定从乙市买来 1000 万吨泥土，每吨售价为 100 元，共 10 亿元。

为了说明问题，假设大家对法院解决合同纠纷的公正性和可靠性都不放心，没人相信正式司法解决合同纠纷的能力。现在的局面是，乙市卖方在没有收到付款之前不肯发货，而甲市建筑公司又声明在没有收到货之前决不放款，原因是在没有可靠的正式司法的情况下，双方都不相信书面销售合约的价值。怎么办呢？有两种选择：双方要么选择“绝对不跟陌生外地人交易”（那么经济会无法发展），

要么通过某些运作上的安排来规避“交易制度风险”。

一种规避交易合约风险的办法是把这笔“大交易”分成 100 份“小交易”，每次运 10 万吨泥土，等泥土运到甲市之后，甲市建筑公司立即付给乙市卖方 1000 万元。这样，即使哪一次甲市方不能付款，卖方最多损失 1000 万元，并不是整个交易的 10 亿元。但问题是，如果分 100 次交货，而每次“小交易”又需要 2 天时间才能完成，那么整个交易就需要 200 天才能做完。相比之下，如果正式司法能够非常可靠地处理合约纠纷，那么双方就能以交易合约为准，签约即可发货，整个交易可在 2 天完成，而不是要等 200 天。

在这个案例中，“制度成本”包括以下几项：第一，甲市的中国戏曲大院工程被拖后 200 天，而不是立即就可以开工。当然，如果整个经济的市场交易环境都是如此，那么这个社会里的人在单位时间能创造的价值整体上就会很低，也就是生产力很低，每人每年能完成的交易次数和交易量都会很少，经济增长就慢。当然，也正因为如此，许多市场（如跨区域市场）可能根本不会发展。第二，本来 2 天可以做完的交易被拖延到 200 天完成，在中国或许还能接受，原因是劳动力成本低，而且劳动力数量也多，只是“多辛苦一点而已，忍一忍就过去了”。相比之下，如果是在劳动力成本高的国家，这种规避交易风险的安排显然难以执行。换言之，正是由于廉价的劳动力，我们才有对冲高制度成本的可能性。第三，正是制度资本的欠缺，导致人们单位时间的产出（生产力）不可能很高，每天能创造的价值低，这反过来又使人们的收入也不可能高。因此，制度成本的最终表现形式是人们的低收入水平。

上面的例子只是谈到一类制度缺陷。制度障碍也可以体现为各式各样的行业准入审批、对市场的行政管制，还有许多灰色和朝令

夕改的规章。这些都拖延了创业时间与交易速度。比如，从申请注册公司到真正取得营业执照、再到开业，这一层层审批过程是创业者要经过的第一道关，走完这一道关所需时间的长短基本能反映一国、一地区的制度环境有利于还是不利于创业和更广义的市场交易。可是，审批步骤数仅反映了书面文件的要求，实际运作的过程可能会长短不一，尤其是不同国家的政府机构效率千差万别，同样内容的审批在不同国家所需的时间会大相径庭。哈佛大学的 La Porta 与 Shleifer、耶鲁大学的 Lopez-de-Silanes 和世界银行的 Djankov 4 位教授在 2001 年对 85 个国家和地区完成这一审批过程所需时间做了估算¹，结果发现加拿大最快（只需 2 天），美国 7 天，意大利 121 天，中国 111 天。按每年 250 个工作日计算，在中国和意大利，创业者平均要等待半年左右才可注册好一个公司并开业。

为了弥补制度成本、规避交易风险，人们不得不格外勤奋，不惜一天多工作几小时，还要忍受少拿些收入。就像茅于軾先生所说，我们中国人是那么地勤奋，却还是那么穷，原因就在于我们不得不为制度成本付出高昂的代价。而勤奋和众多的廉价劳动力可以在经济增长初期弥补制度资本的不足，这是中国经济得以增长的重要原因。

——经济靠什么增长

在制度资本欠缺的情况下，中国经济仍能增长的另一个重要原因在于，其增长所依赖的行业是制造业，而制造业的发展和服务业的

1 见 Simeon Djankov, Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes 和 Andrei Shleifer 在 2001 年写作的论文 “The Regulation of Entry”，Yale School of Management。

发展对制度环境有着截然不同的要求。

众所周知，中国这些年主要靠以出口为导向的制造业吸收外资、发展经济，使中国逐步成为世界工厂。这种政策选择不仅发挥了中国的劳动力优势，让众多廉价劳动力能够弥补制度成本，而且在目前和当年的市场制度架构下基本是唯一可行的发展策略。

任何市场交易所需要的制度支持包括两个方面：第一是消费者权益或买方权益的保护机制。如果买方事后发现所买东西并非如卖方所说或者是次品，那么买方可以诉诸正式司法。虽然在商品交易中往往除了收据外并无正式合同，但至少有一种隐性合约（在你决定买那样“东西”时，你和卖方对买卖的“东西”是什么当然有起码的共识），因此由产品质量或产品规格引起的纠纷也属于合同纠纷的一种。第二是交易双方的信息披露。可信的信息披露是帮助买方准确评估交易产品的价值的必要条件。对这两类制度机制的要求程度会因各行业本身的特征而有所差异，有的行业对这两类制度的依赖性较弱，另一些行业则会较强。

以汽车制造业为例，在汽车买方（消费者）和卖方（制造商）之间交易的是看得见摸得着的实物，它有式样、有颜色，买方可打开汽车查看各部件的设计、做工、组装，也可自己试开一次或多次。

按照前面谈到的两类制度要求看，正因为汽车是有形物，可以让买方多次试开等，这种商品交易市场对信息披露的要求相对较弱。就产品责任、消费者权益保护而言，汽车交易对正式司法的依赖性也较低，因为即使正式司法不可靠，产品责任与消费者权益得不到可靠保障，消费者或许可以在交钱买车之前多试开几次、多找几个懂车的朋友帮助检查几次，这些举措都可以大大降低买方被骗的可能性，是规避交易风险的手段（于是，“即使正式司法不可靠，也还

行”)。这里的关键是交易的客体是有形的物品。

服务业(第三产业)则不同。以证券市场为例,深发展卖给股民们的东西是一种金融合同,是一份写在纸上的许诺。交易的东西没有形状、没有颜色、没有味道,也没有声音,这种合同所保证的权益可以值很多钱,也可以一文不值,关键在于上面讲到的两类制度保证是否可靠。第一,投资者能否得到关于深发展的公正可靠的信息,这不仅要求上市公司经常披露相关的信息,更重要的是要有不受控制的新闻媒体去独立地验证信息、挖掘有损股东权益的内幕,因此新闻自由、信息自由至关重要。第二,是否有保护投资者权益的法律和相匹配的司法体系与诉讼程序,这也是一种特殊的产权保护、合约权益保护问题。如果没有可靠的保护合约权益的制度机制,那么股票所代表的金融合同就没有意义,当然就一文不值。

从上面的比较中我们看到,制造业远比第三产业特别是金融业容易发展,前者所依赖的交易市场相对于后者不容易被骗(尽管在绝对意义上任何产品交易中都会有欺骗的空间),因此制造业市场的发展对制度机制的依赖性较弱。而第三产业所交易的是一些看不见摸不着的无形的“服务”或“许诺”,道德风险和阿克洛夫(Akerlof)所讲的“逆向选择”的可能性就大大增加,在制度资本欠缺的社会里,这种市场、这种行业更容易停滞甚至关闭。

2001年诺贝尔经济学奖得主之一的阿克洛夫,其最主要贡献是他在1970年发表的《柠檬市场理论》一文。¹他的基本论点是,如果旧车交易市场的信息浑浊,让买方无法分辨“好车”和“坏车”的话,那么在旧车市场上不管是好车还是坏车,买方愿意出的价格

1 见 Georst Akerlof, “The Market for Lemons”, *The Quarterly Journal of Economies*, August 1970.

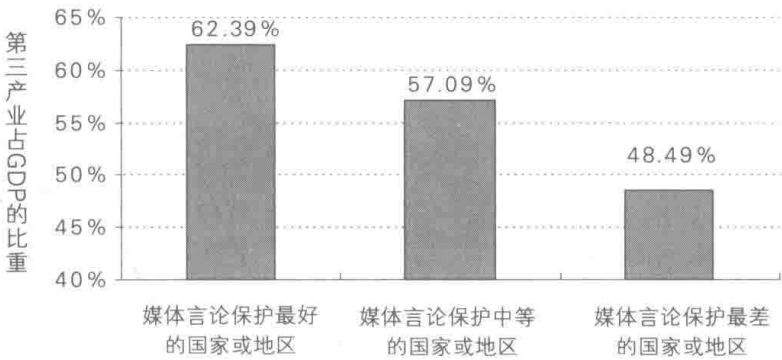
就只能基本一样。如果长此以往，那些有“好车”的人就自然不再愿意参加这种浑浊市场上的交易，会选择退出市场，使市场上剩下的旧车只能越来越差。看到这一局面后，买方愿出的价格当然只能越来越低，迫使那些有“较好车”出售的卖方也选择退出市场。如此下去，到最后旧车市场就会无人光顾。这种“逆向选择”过程最后只会促使市场关闭，而不是促使其发展。

汽车市场与证券市场相比，虽然都面对着信息浑浊和“逆向选择”的可能性，但前者的交易双方信息不对称程度远较后者的要低，因此对制度机制的要求也低。这就是为什么制造业在中国也可以发展（更何况制造业能最好地发挥中国的劳动力优势），而证券市场在中国则发展艰难。关于后面这一点在本书的各章都会讨论。

下面我们重点分析第三产业的发展是否真的对新闻媒体的自由度、对法治有这么强的依赖性。为了回答这个问题，我首先在图一中把 107 个国家或地区按其 1990 年的新闻自由程度分成三等份组¹。之所以根据新闻自由程度将这 107 个国家或地区分组，是因为媒体报道的自由度最终决定了一个国家或地区的市场信息环境的可信度、客观度和完全度。一般来讲，媒体言论权受到的限制越多，它们就会只报喜不报忧，愿意收集信息的程度和范围也都将大打折扣。结果是：一方面，市场参与者能得到的信息的失真度与片面性就越大，客观性就越低；另一方面，虚假信息的可能性也越大，那种社会里市场信息的浑浊程度只能越高。到头来，以无形产品（服务）为交易对象的第三产业在那种国度里就越难发展。

1 关于新闻自由的评分以及相关数据库，见 www.FreedomHouse.org。

图一：第三产业的发展程度依赖于开放的新闻媒体



图一显示了 2002 年三组国家或地区的第三产业占其 GDP 的平均比重。¹ 一般来讲，第三产业占 GDP 的比重越高，说明该国或地区的第三产业越发达。由图一可见，新闻媒体最自由的国家或地区，其第三产业也最发达（平均占 GDP 的 62.39%），媒体最不自由的国家或地区，其第三产业也最不发达（平均占 GDP 的 48.49%）。

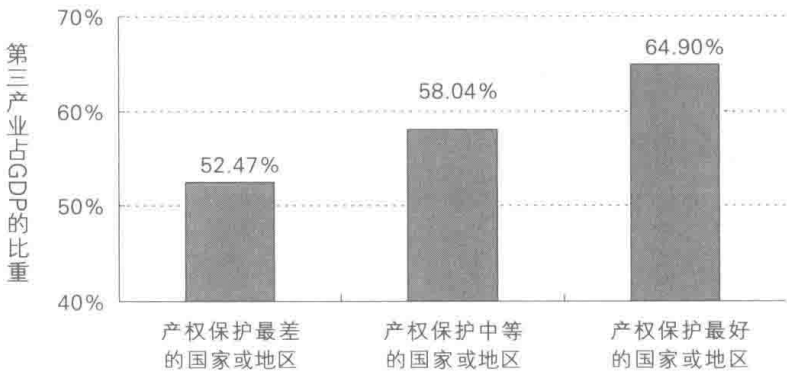
为了进一步依靠 107 个国家或地区的数据验证我们的命题，我们再以 1990 年的新闻自由评分、1990 年的人均 GDP 以及那时的法治水平作为起点解释变量，然后用这些变量来解释从 1990—2002 年不同国家或地区的第三产业与第二产业（工业）年均增长率之差。也就是说，如果一个国家或地区的第三产业与第二产业在这 12 年间的增长速度有差别，那么，我们想知道这两个产业的增长速度差是否与起初的制度因素和人均 GDP 有关。这种回归分析比图一所作的相关性分析更能帮助我们得到关于因果关系的结论。回归分析的结果显示：1990 年新闻媒体越自由的国家或地区（或者是越富的国

1 本文中所用的图表均来自作者发表的论文。

家或地区)，在随后的年度中其服务产业相对于工业增长得越快。因此，一个基本的实证结论是：如果一国或地区的新闻媒体自由，那么其制度环境相对更利于发展制造业工业，而不利于发展第三产业。这一实证结果跟我们的理论命题完全一致。

除了新闻媒体这一制度机制外，我们也可以分析第三产业发展水平跟产权保护的关系。根据一国或地区对产权保护的程度我们先把各国或地区分成三等份组，然后将每组国家或地区在 2002 年第三产业占 GDP 的平均比重放在图二中。

图二：产权保护与第三产业的发达程度



图二表明，产权保护最好的国家或地区，其服务产业也最发达（平均占 GDP 的 64.90%），而产权保护最差的国家或地区，其第三产业也最不发达（平均占 GDP 的 52.47%）。前面谈到，制造业与第三产业对产权和合约权益保护有着不同程度的依赖性，制度资本欠缺的国家或地区不利于第三产业发展，图二从产权保护的角度也证实了这一结论。

图三：中国与印度的第三产业历年占 GDP 的比例



最后，图三比较中国与印度的第三产业发展情况。在1980年时，印度第三产业占GDP的36.6%，中国第三产业占GDP的23.8%。但到2002年，这两个比重分别为50.7%和27.5%。同一时期，印度的第三产业在其经济中的分量增加了14.1个百分点，而中国只增加了3.7个百分点。一方面，这说明中国并没利用制造业的发展最大限度地带动第三产业的同步或更快步的增长，没能发挥出更大的内生增长潜能；另一方面，中国与印度在同是人口众多、劳动力廉价的条件下，各自利用自己的比较优势发展相应的行业：中国选择了制造业，而印度则利用其相对的制度资本优势发展服务业。

—— 为什么强调第三产业

说到这里，一个自然的问题是：为什么在第三产业对制度机制的依赖性这么强的情况下还要推动制度改革来促进第三产业发展？答案在于：首先，制造业的经济增加值低、利润率低，是“硬苦力”

活，而服务业的增加值和利润率相对要高。其次，第三产业是经济持续增长、市场经济进一步深化的关键点所在，靠“硬苦力”制造业是无法在国际竞争中获取更大份额的。再者，在当今世界上决定一国竞争优势的已不再是自然资源的多少、土地是否肥沃宽广，而是取决于你的制度机制是否最有利于市场交易的发生，使交易成本最低。在现代运输技术、通信技术出现之前的农业社会和早期工业社会里，跨地区经济市场还没完全形成，那时的市场交易可能依赖道德规范、习惯法即可，有没有新闻媒体（更不用说开放的新闻媒体）、有没有可靠的正规司法可能并不决定一个国家、一个地区的经济竞争优势，那时“地大物博”决定竞争优势。但今天不行了，在全球化的国际市场交易中，与你交易的不再只是熟人、本地人，而越来越多的是外地陌生人和外国商人。道德规范、习惯法已不够用了，只有可靠的正规司法和开放畅通的新闻媒体才能促进交易更高效地发生。

通过以上的讨论以及所看到的多国综合经验，我们不仅认识到中国改革的下一步应该做什么，而且也理解了为什么中国过去二十几年的改革成功不但没有挑战制度经济学的核心命题，反倒更加显示出制度经济学对于中国进一步发展的指导意义之所在。

第 8 章

我们为什么需要民主和法治

民主和法治自身不创造收入，但它们可让同样的勤劳创造更多的收入，让同样的努力创造更多的财富，或者是为了同样的收入只需付出更少的劳动。

一种流行的观点认为，民主和法治固然是崇高的价值理念，但它们显然并不必然意味着经济的高效率和政治的稳定与清廉。事实上，很多国家的实践指向了相反的结果，至今世界上成功的民主国家也只是少数。那么，今天经济高速发展的中国，还需要民主和法治吗？

关于经济增长与民主和法治的关系，的确有许多误解。当你说“民主是国家持续增长、长治久安的保障”，他们就说：“印度不是有民主，但其经济增长不是远落后于中国吗？”或进一步说：“拉美国国家早就搞民主，但其经济不是照样落后吗？”这么说的背后总存在一个假设，那就是“民主和法治是经济增长的充分条件”，把经济看成是民主的单变量函数。否则，怎么会只要能举出一个经济失败的民主国家，就能否定民主和法治对长久增长的重要性呢？

首先，没有人会相信“民主和法治是经济增长的充分条件”，没

* 本文根据《南风窗》记者赵灵敏对作者的采访稿改写而成，采访版文章于 2007 年 6 月 1 日发表于《南风窗》。感谢赵灵敏女士对本文的贡献以及她的提问。

有人说“只要有民主，经济就会快速增长，就可以无忧无虑了”，难以相信把民主和法治搬到渺无人烟的沙漠王国上，那个沙漠王国的经济就会自然快速增长了。民主和法治自身不创造收入，但它们可让同样的勤劳创造更多的收入，让同样的努力创造更多的财富，或者是为了同样的收入只需付出更少的劳动。中国的经济增长是靠人们辛勤劳动挣出来的，是勤劳克服制度障碍才得来的，来得很辛苦。试想，如果制度成本能大大减少，如果每天为对冲制度障碍而要辛勤劳动的时间能减少几小时，那么，中国人的勤劳所能创造的收入会高多少呢？

我们可以稍微抽象一点来理解经济增长的要素。经济增长是一个多变量函数，决定经济增长、经济产出的至少有以下四个要素，或者说四个变量：制度架构（也可称之为制度资本），如产权、民主、法治等；自然资源禀赋，如距离海岸河流的远近、各种矿产石油天然气的储藏情况；劳动力的数量、素质等；土地。这四大要素的任何一项越多，该国的经济增长就越快，收入就越多，亦即，经济产出函数针对四个变量中的任何单项的偏导数都是正的。同时，这四大要素之间又有替代性，一个经济体只要有一个或几个要素非常突出，即使其他要素差一些，其经济照样可以有很大的发展空间。由此可见，民主、法治只是其中的一个要素而已。

这里我们能举出很多例子。中东国家、俄罗斯等都没有太多制度资本，劳动力资源也有限，但依靠石油、天然气、矿资源等，它们也很富有；中国香港、新加坡、日本、韩国则正好相反，没有什么自然资源，能源、矿资源都靠进口，甚至连土地都极少，可这些并没妨碍它们致富，靠的就是有利于市场交易的制度资本；美国几乎在所有四个要素中都比较突出，它的经济也最发达。

中国的情况呢？可以从以下 3 个方面来理解：

第一，有形的制度成本很高。众所周知，2006 年，国家财政收入 3.9 万亿，占 GDP 的 19.5%，虽然这百分比只比美国联邦财政收入占 GDP 的 16% 高出 3.5 个百分点，但美国政府财政开支的 73% 用于社会保障、医疗卫生、教育文化等公共产品，行政开支只占 10%，而中国政府开支只有 25.5% 用于社会保障、医疗卫生、文教和科研事业，行政开支却占了 38%。也就是说，要以 38% 的财政开支维持这个制度的日常运行，制度成本之高，一目了然。

第二是各类行政管制，逼着大小单位、各类企业、公务员个体户乃至大学教授都去跑关系，事事都要审批，迫使体制内外、大官小官、是官非官每天都要花几小时泡饭局，耗费青春，延误企业发展。

第三是由于对契约权益、私人产权保护不可靠，执法机构缺乏公信力，要么使许多创业行为和交易无法进行，要么就是交易成本特高，抑制民间创业倾向。

为了对付这些制度成本和制度障碍，中国人只好每天多劳动几小时，先为制度成本打工，然后才是为自己的收入工作。这就是为什么中国人一年的工作时间在全世界属最高之列，平均大约为 2200 小时。其他国家中，阿根廷一年人均工作 1903 小时，巴西人工作 1841 小时，日本人工作 1758 小时，美国人工作 1610 小时，英国人工作 1489 小时，而荷兰人工作得最少，一年才 1389 小时。跟这些国家比，中国的人均收入却最低。或许拉美人的确不如中国人勤劳，但由于他们的制度成本较中国低，虽然每天工作的时间比中国人短，但是他们的人均收入照样比中国人高。

只要中国人比任何其他国家更勤劳、更愿意干苦力活，那当然是不论有没有民主和法治，中国经济照样能利用经济全球化获得增

长。但如果我们想生活质量高一些，并有更多时间跟家人在一起，那么就必须降低制度成本、减少制度障碍。可以说，勤劳与否决定了碗里有没有饭吃，而民主和法治决定了生活品质，决定了是否能不用那么辛劳但收入照样能增加。

——技术进步使民主发展更加迫切

以往的许多看法是，民主法治或许不错，但那是西方的东西，不适合中国，中国几千年没有这些制度不也过来了吗？

我们应该认清，民主制度的核心是对权力的监督制约，是涉及每个人利益的问题，这一点无所谓西方、东方的差别。

从历史角度看，操作层面的民主制度架构是很现代的事，最早可以追溯到 1688 年英国的光荣革命，今天我们熟悉的不分男女、一人一票的民主制度实际上是 20 世纪才有的。在这个意义上，现代民主制度既不是西方古老的传统，也不是中国或任何其他国家的古老传统，对全世界都是相对新鲜的事。如果拿较长的历史看，不管是中国，还是其他国家，哪个国家都没有很久久的真正民主制度的传统。也就是说，拿中国过去几千年没有民主来说明民主对中国不重要，没有意义。

当然，关于人权和民主的思想，最早可以追溯到古希腊、古罗马，但是，在较大范围内将权力制约机制制度化、通过公民全体投票解决“谁来监管监管者”这一终极难题，还是现代的事情。在民主发展史上，学者通常将公元 1100 年英国国王颁布的《自由宪章》看成是开端性的文献，或者把后来 1215 年颁布的《自由大宪章》称为民主的开端，但那些文献更多的是国王单方面的许愿，代表一种理

想状态，还没有独立的立法、司法和执法架构，换言之，即使国王自己变脸或根本不顾自定的规矩，英国当时除了革命以外，还真拿他没办法。这就好像中国过去 100 多年的经历，民主自由理念于 19 世纪进入中国，但真要将其转变成一种操作层面的均衡状态，没那么容易，晚清、民国时期都尝试过，可结果正如我们所知。

自 1215 年后，英国摸索了近 500 年，到 1688 年才算推出了可操作的、各权力部门相互制衡的民主制度架构。但直到 1832 年，只有拥有足够财产的英国男人才有投票权。在美国，投票权以足够财产为条件的法律到 1858 年才结束。德国直到 20 世纪初，有钱人每人三票，中产者两票，普通人只一票。妇女的投票权就更是 20 世纪的事情。所以，现代民主制度是非常近期的事情。

非洲、亚洲等第三世界国家，则多是二战之后才采取民主制度的。相对于几千年的专制体制，不只是在中国，而且在其他国家的民主运作时间还相对较短。

一个经常被忽略的问题是：为什么民主制度只是在过去 100 多年才发展成熟并被普遍采用？我觉得理解这一点很重要，因为能帮助我们看清楚民主不是一种抽象的价值理念，而是涉及每个人利益的问题。事实上，这不是偶然巧合，而是制约权力、保护个人利益的需要。

出于两方面的原因，传统专制制度对民间利益可能构成的侵犯在近代之前相对有限。就以中国为例，在晚清之前，中国既没有全国范围内的大规模运输系统，又没有全国性的现代银行体系，中国的第一个现代银行户部银行成立于 1898 年。在那种情况下，即使皇帝想要调配全国各地的资源来重点发展一个地区（如首都），其运输、调动资源的能力也有限。一方面他没有遍及全国的银行帮他收集民

间储蓄，另一方面要把华南、华东的资源调到首都谈何容易。换句话说，除了征税和制定某些商业规则外，在当时缺乏大规模交通运输网以及银行体系的情况下，尽管皇帝和其朝廷文武并非民选的官员，但天高皇帝远，他们对社会能造成的破坏相对有限，贪污腐败的危害程度也远远不如现在。今天一个小小的处长、银行支行行长就能动不动挪用、贪污几个亿，甚至几亿美元，这是连原来的皇帝都难以办到的。从前交通运输技术与金融技术的落后，无形中帮了老百姓的忙，制约了专制可能产生的破坏力。

但工业革命之后，情况变了，铁路、轮船、飞机、电话的出现，在方便了人们生活的同时，也大大提升了当权者控制、调用民间资源的能力。与之相伴随的社会财富的货币化、金融票据化，这一切使得当权者可以进行比过去大许多数量级的掠夺。在这种情况下，如果不对权力进行制约，老百姓的权利和财产就无法安稳。所以，民主制度在全球范围普及的过程跟工业革命、金融革命同步，或稍微慢一拍，就不足为奇了。是工业革命、金融革命带来了利益格局的变化，并要求有更可靠的限制并制衡国家权力的民主架构。

显然，今天世界上许多国家选择民主制度，不仅仅是出于对一种抽象的崇高价值的追求，更是非常现实的需要。大多数国家都意识到，不能把人民的福祉寄托在统治者的善意和保证上，而必须对权力进行有效地制约和监督。

——民主和法治意味着提高收入的机会

今天中国也的确到了进一步推进民主和法治的时候。从实际利益看，从明中期到晚清，中国的财政税收基本是国民收入的3%左

右，乾隆中期朝廷的财政收入在 5000 万两银子左右，相当于今天的 95 亿元；到晚清的朝廷收入是 8000 万—9000 万两银子，不到今天的 200 亿元，跟今天国家一年 3.9 万亿美元的财政收入相比，当年的朝廷开支还抵不上现在的零头。

可是，虽然现在一年的财政开支接近 4 万亿，但公共产品和公共服务还很欠缺，花在国民福利上的钱只占小头。为什么是这样一个呢？归根结底还是缺乏对行政权力、对政府预算的问责机制。在财政预算不透明又没有公开听证的情况下，如何保证政府开支会注重人民的福利呢？

正如秦晖教授所说，政府的权力与责任严重不对称，行政几乎可以随意增加审批权，也可以以各种名目加税和收费，不仅没有立法机关监督，出了问题也不见得被问责。权力与责任的不匹配已经在社会中形成太多的不满，只有加强民主才能缓和这种不满。

也有人认为，民主和法治只是中国一部分精英和知识分子的诉求，一般老百姓可能对反腐败和社会公正有更强烈的诉求，而要达到这些目的，可能不一定需要民主与法治，那么对老百姓来说，民主有什么用？

腐败盛行，社会不公，地区间、城乡间以及不同群体间收入机会不平等，这些现象越来越严重。之所以如此，一是权力没有受到足够的民主监督制约，二是国有制与行政管制让政府控制的资源权力太多，两者加在一起形成了产生腐败与不平等的温床。既然政府权力没有受到足够的监督制约，同时，国有制又让政府直接代替市场进行资源配置，这就等于把全国老百姓的钱和前途都交给不会被问责的当权者去支配，那么，他们会先把这些集中控制起来的资源和发展机会分配给谁呢？结果是资源和机会跟着权力跑。哪个地区有更

多权力，那里就得到更多的固定资产投资。以 2002 年为例，北京的人均固定资产投资最高，为 15905 元；各省会城市人均 9223 元；地级市的人均固定资产投资为 5137 元；县级最低，人均才 590 元。这种投资差别当然给各地居民带来了不同的收入机会：2002 年北京的人均 GDP 是 28449 元，省会城市人均 GDP 是 22565 元，到地级市是 13660 元，最后到县一级才 5674 元。这种收入金字塔结构跟权力金字塔结构的吻合，难道仅仅是巧合吗？

老百姓的金融储蓄也都掌控在国有银行的手里，结果也是谁有权力、谁有关系，谁就更有可能融到资金。土地在国有制的名义下由官员支配，结果也是谁有关系，谁就更有可能做一夜暴富的房地产开发商。由于行政权力掌握了大量的资源和审批权，这也诱使想发财的人铤而走险，走官商勾结的道路。如果说中国有以官为本的传统，那么，这些年的国有制加政府管制使“官本位”上升到史无前例的高度。

这就是说，当政府掌握大量资源而行政权力又没有足够制约的时候，政府代替市场进行资源配置，其结果就会是，资源的配置既不符合效率原则（因为不是按市场规则分配），又不符合公平原则（因为没有民主问责机制），而只会符合权力原则，这样的经济是权力经济，不是市场经济，更不是乌托邦式的福利经济。

研究表明，在过去一个世纪里，民主国家的各地区间收入差距基本在逐年缩小，其中，国有经济成分越低的民主国家，其地区间收入差距减少的速度越快。相比之下，中国在过去五十多年里，地区间的收入差距不仅没有缩小，反而在加大。也就是说，一方面中国缺乏实质性监督制约机制保证行政资源配置的公正、公平，另一方面又有现代交通运输技术、现代银行体系所提供的超强资源调配能力，结果是把人为配置资源的偏差、扭曲效果放到了最大。政府介入经

济的程度越高，地区间越不容易平衡发展，这个结论当然跟以往固有的看法相反，跟我们搞国有经济的初衷正好相反。

所以，民主和法治不是什么抽象的价值诉求，而是涉及普通大众切身利益的务实选择，涉及收入机会是否能平等的问题，一点不抽象。

——公民素质是民主实践的结果

广为流传的一种说法是，中国人的素质还没有达到民主需要的水平。那么，民主和素质到底是什么关系？

我们看到，以人民的素质为借口，这是很多不希望推行民主的人经常采用的说法。事实上，民主不仅是一种价值观，更是一种实践。让公民具备民主素质的最有效的办法，就是让公民去实践民主，在这个过程中去了解、掌握民主，总结经验教训，不断提高民主水平。如果不去实践，那就永远不会有相应的素质。所以，素质是民主的结果，而不是前提。

很多人可能会以某些基层选举中出现的贿选等现象来否定民主的可行性，这是一种偏见。贿选等现象的出现，一方面，反映出人们对民主还不是很有信心，认为上级已经定好了人选，选谁都一样，既然如此，那还不如用选票去换两桶油；另一方面，也反映出人们民主实践经验的不足。中国有漫长的专制和威权的传统，所以民主发展会需要许多年。而要克服这些障碍，唯一的办法就是让人民有民主实践的机会。

实际上，即使在美国，选举过程中也时常出现问题，共和党人会想法给有民主党倾向的选民制造障碍，让他们不能投票；而民主党人也会想阻挡对方的人。这不奇怪，因为选举结果涉及太多人的实

际利益，这本身恰恰说明民主法治的重要性。真实的人永远没有完美的民主素质，但永远会有真实的利益。

——民主发展可能的路径是什么

经济的不断发展是否会自然而然地产生政治上的民主？首先，正如上面谈到的，民主关系到非常实际的利益分配，经济的发展必然会呼唤政治上的民主，因为经济越发展，利益的冲突问题会越来越突出，就像家境贫穷时，家里有无民主当然无关紧要，但有了钱以后，怎么处理各方利益就日益重要了。

民主制度的核心目的有两个：第一是对权力的监督问责，第二是把不同公民的利益偏好汇总起来。如果媒体言论足够开放，不仅能发挥监督作用，而且不同的声音都有机会表达出来，虽然这不是对各方利益人的偏好的科学汇集，也能起到相当的效果。

但对于一个大国来说，情况就更加复杂。从南到北，从东到西，各地人们的利益偏好，甚至价值观，差别都很大；同一地方的不同社会团体，利益差别也很大。因此，对于一个大国，仅仅通过开放的互联网和媒体，显然无法判断那是少数人还是多数人的意志。最终就需要通过正式的民主投票来准确收集和表达民意。

对于中国来说，民主是必需。不仅从反腐倡廉、社会公正、公共产品的角度讲，需要民主政治，以此促进社会和谐，而且从中国经济的产业转型角度讲，也必须如此。如何走向民主，需要有长远规划，可从两方面同时进行：其一是从党内民主开始，再逐渐扩大到全民；其二是继续基层选举，并逐步往上升。

第 9 章

过时的“地大物博”财富观

一旦民间可以自由地交易物品，产权可以自由地证券化，那么“死”资源就可变“活”了。按经济学的话说，这样才有利于资源的有效配置；按老百姓的话说，这样才可“用钱来生钱”。

上面我们谈到，一个国家最重要的财富已经不再是其天赋的自然资源，而是其良性的制度机制，是其有利于金融创新与市场交易的制度环境。这里我们不妨再问：为什么“地大物博”已不再是一国财富的决定因素？难道一国天生得来的金矿、银矿、油田、土地资源不再是福而是祸吗？这话怎么说呢？

——历史的演变

其实，“地大物博、幅员辽阔是决定一国财富的根本因素”这种财富观不仅是我们的普遍观念，这种财富观也一直主导着人类历史，一直到第二次世界大战结束前仍是如此。比如，在哥伦布于 1492 年发现美洲新大陆后的 300 多年里，西班牙征服、统治了南美洲大面积的殖民地，西班牙帝国的目的很明确：为了那里的黄金、银矿与

* 本文根据发表于《新财富》2003 年 6 月号的同名文章改写而成。

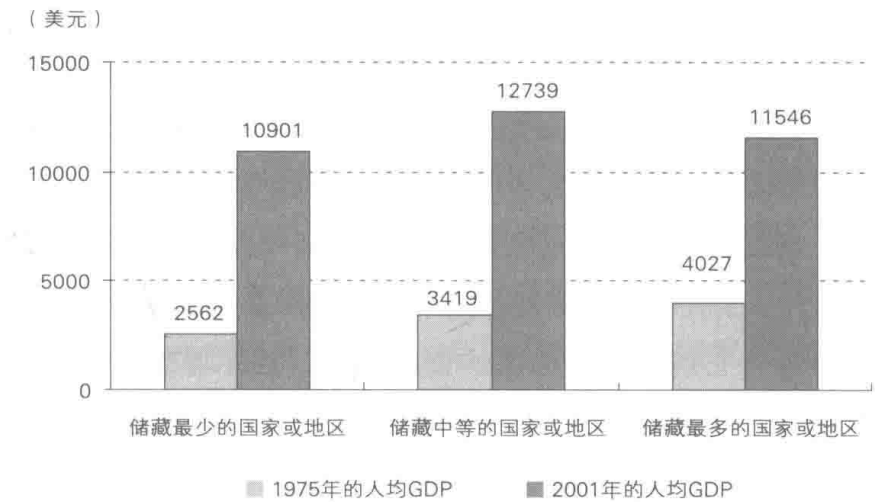
各类资源，因为黄金就是财富。当一个国家的财富是由其控制的自然资源来决定时，那些强大的国家就必然想靠战争征服更多的国家（特别是资源丰富的国家）来增长其财富，西班牙帝国如此，葡萄牙帝国如此，后来的大英帝国也如此。

针对“地大物博”财富观以及由此引申出的“靠战争发财”的行为模式，一种经济学的解释是：这是由运输成本与交易成本决定的。如我们所知，铁路运输主要是在 19 世纪后半叶发展起来的，空运主要发展于二战之后，此前海运技术虽已成熟，但海运能力受到实质上的限制，因为主要的矿藏与能源资源并非都靠近海岸，真正有规模的运输至少需要海、陆运输配合。当海、陆运输容量有限时，大规模运输的成本自然很高。于是，经济上最理想的安排必然是：自然资源被开采后，最好是就地加工，制造成终极产品，然后以成品运出去销售。因此，哪个国家拥有的自然资源越多，该国就有了开采、加工、制造业的优势，工业就更容易发展。相比之下，那些资源贫乏的国家不仅没有天赋财富，而且也不具备发展工业的自然条件。因此，在历史上，“地大物博”的确在相当程度上决定了一国的财富。

我们可以从各国的实际国民收入与其自然资源的相关性证实上述结论。由于许多国家早年并没有系统地收集经济数据，我们就以 1975—2001 年的数据为参考。为了说明我们的论点，不妨以各国的人均石油与天然气储藏价值之和来表达一国自然资源的高低（计算方法是：石油总储藏量乘以石油价格，加上天然气总储藏量乘以天然气价格，再将总和除以该国的人口），尽管这种近似没包括黄金与贵重金属储藏量这类天赋资源，但并不影响我们的整体结论。

按照上述的人均石油与天然气储藏值，我们把 1975—2001 年数据齐全的 45 个国家或地区分成三等份组：人均储藏最多组、中等组

图一：人均 GDP 与人均石油天然气储藏量的关系



与最少组。然后计算每组国家或地区在 1975 年的 GDP。从图一中看到，石油与天然气储藏最多的国家或地区，其人均 GDP 平均为 4027 美元，中等组国家或地区平均为 3419 美元，而石油与天然气储藏最少的国家或地区的人均 GDP 为 2562 美元。从总体上看，如果把没有石油和天然气资源的 39 个国家或地区也包括进来（共 85 国），那么到 1975 年，人均石油和天然气储藏与人均 GDP 之间的相关性仍高达 42%。因此，直到 1975 年，一个国家或地区的自然天赋还是在相当程度上决定了其财富水平。

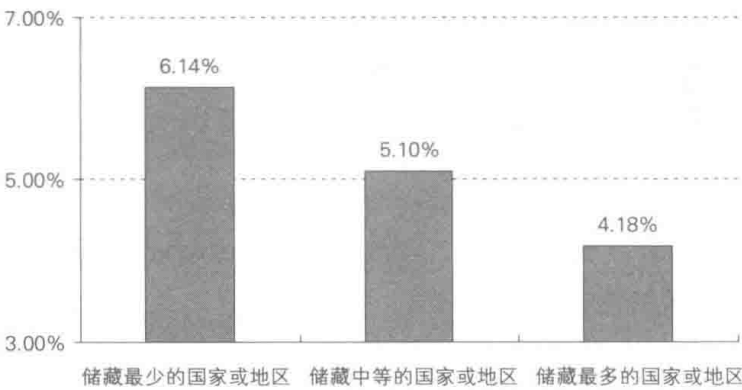
可是，到了 2001 年，一个国家或地区的人均自然资源与人均 GDP 之间的相关性则下降到 6%。从统计意义上来说，这两者间已经没有严格的相关性：一国的国民收入已经与其自然资源没有明显的关系。从图一中看到，在 2001 年，石油和天然气储藏最高的国家或地区的人均 GDP 为 11546 美元，储藏中等的国家或地区为 12739 美

元，而储藏最低的国家或地区为 10901 美元。

到今天，“地大物博”已不再决定一个国家或地区财富水平的高低，而在过去半个世纪中，自然资源贫乏的国家或地区反而经历了高增长。按理说，那些自然资源丰富的国家或地区应当具有先天的财富创造优势，就像我们中的许多人常会感叹说：“我有这么好的新技术、新创意，又有这么强的能力，要是我也有创业资本该多好呀！”因此，当任何国家或地区从一开始就拥有众多的金矿、银矿、石油储备等，它就用不着为原始资本操心，用不着那么“委屈地”吸引外资，这些国家或地区的日子本应该越过越富，而那些资源贫乏的国家或地区会越过越穷。

但事实上，过去几十年的经历却正好与理论上的“应该”相反：自然资源越丰富的国家或地区，其经济增长则越慢。以石油大国沙特阿拉伯为例，其人均国内生产总值在 1965—1997 年平均每年下降 3%。同一时期，伊朗人均国内生产总值每年下降 2%，委内瑞拉每年

图二：经济增长与石油天然气储藏量的关系



按照人均石油与天然气储藏值把 45 个国家或地区分成三等份组：储藏最多组、中等组与最少组。然后计算每组国家在 1975—2001 年的人均 GDP 增长速度。

下降 1%，而尼日利亚自从 1960 年独立以来人均收入基本没有变化。这些都是石油大国，其先天的资源优势是许多国家或地区无法攀比的。相比之下，过去三十几年中，在自然资源储藏一般的印度尼西亚、泰国，以及缺乏自然资源的中国香港、新加坡和韩国，它们的真实 GDP 增长率都在 4% 以上（扣除通货膨胀率后）。

在图二中，我们给出每组国家或地区在 1975—2001 年的人均 GDP 年增长率。由图中看到，石油和天然气资源最丰富国家或地区的经济增长速度平均每年为 4.18%，资源中等的国家或地区的经济增长率平均每年为 5.1%，而石油与天然气最少的国家或地区的增长率最高，平均每年为 6.14%。由此可知，新加坡与沙特阿拉伯的经济增长差别不是个别现象，而是代表了更一般的规律。

——为什么自然天赋是“祸”而不是“福”

上面列举的经验事实在这几年对经济学界一直是一个挑战，难道自然天赋反倒是一种“祸”而不是“福”？——这些发展说明自然资源的多寡已经不再决定一国的财富水平。我们至少可从三个方面来解释过去几十年中财富观的转变。

第一种解释是：当一个人的天赋资源过剩时，他就会缺乏创新、发展的动力，特别是意外财富则更容易使人变懒。16、17 世纪的西班牙就是一个经典案例。在征服了中、南美洲并使这些盛藏黄金、白银资源的国家成为殖民地之后，西班牙一下子获得巨大的意外之财。那时的西班牙帝国只知道尽情挥霍，而不是在殖民地以及其本国利用“富”来造富。在消耗完来自殖民地的金银财宝之后，到 17 世纪末，西班牙皇室已是债台高筑，濒临破产。

另一个经典案例是 20 世纪 50 年代的荷兰，当时人们突然发现荷兰海岸线一带拥有储量巨大的天然气。紧接下来的天然气开采，使荷兰一夜间成为以出口天然气为主的国家，其他工业在荷兰则逐步萎缩。有了这笔意外财富，创新的动力也逐渐消失，使荷兰最终在多方面失去了国际竞争力。由于这一经历，人们随后把“因富得祸”这类现象称为“荷兰病”（The Dutch Disease）。

西班牙、荷兰、沙特阿拉伯等国家的经验或许正如 16 世纪法国哲学家让·博丹（Jean Bodin）所说：“那些土地肥沃国家的人们往往过于娇气、懒惰和懦弱；相比之下，那些生活在荒芜国土上的人们则是出于生存的需要而表现得更为稳健、勤奋和执着。”

但是，用“荷兰病”来解释图一和图二中所显示的、发生在过去几十年的财富观的转变，可能难以成立，原因是：既然“荷兰病”现象在人类历史中一直都存在，而且在任何时候都可能发生，为什么偏偏在过去四五十年里在世界范围内“系统性”地发生呢？当然，“荷兰病”肯定是“国家财富越来越与自然资源无关”这一现象的部分原因，但在这种系统性变化的背后必然有更为重要的决定因素。

第二种解释是：运输技术与能力的进步使自然资源的运输费用大大降低，其结果是虽然一个国家缺乏自然资源，只要它有好的加工与制造技术、好的制度机制，那么它可从资源丰富的国家运来所需的原料，加工制造后再把产品出口到国际市场。以钢铁制造为例，二战之前由于运费昂贵，铁矿石储藏量丰富的德国、英国和美国在钢铁、机械等工业方面占有自然优势，因而发展很快。但二战期间，美军同时在欧洲和亚洲参战，到 1940 年所有海运轮船全部都投入了军事运输也还远远不够，于是罗斯福总统 1941 年 1 月宣布拨款

3.5 亿美元，要求在 3 年内设计、制造 3000 艘既经济又有可靠海运性能的万吨货轮（3000 艘高吨位货轮相当于二战前世界所有货轮数的一半）。对于当时只习惯于少量生产的造船业来说，这种大批量的生产是一个极大的挑战。但那次压力确实促使美国的造船业设计出了以低成本批量制造万吨货轮的生产线。到二战结束时，共完成制造 2742 艘以“Liberty Ships”命名的万吨货轮。二战之后，这些货轮都投入民用，更重要的是，那种批量造船技术不仅为世界提供了大量的万吨货轮，而且使货轮价格大大降低，海运费用随之下降。

20 世纪 60—70 年代，缺乏铁矿石等资源的日本和韩国能一跃成为世界一流的钢铁出口国，还主要得益于由批量造船技术而带来的运输费用的减少，因为日本和韩国靠进口铁矿石，炼成钢铁后再出口。它们的故事成为“进口—加工制造—再出口”这一模式的典范。中国正在成为“世界工厂”这一事实也进一步证实了该模式的活力。因此，技术发展促成的运费降低已大大减少资源丰富国家的增长优势，使资源贫困国家也能快速增长。

第三种解释是：技术革新总能创造自然资源与材料的替代物，使任何贵重值钱的自然物最终被便宜的人造物替代而贬值。现在的各类合成板使原始木料无法升值，各类塑料可从强度上完全取代金属。还有就是技术上能力更强的替代物，比如铜，电线、电话线都用铜，这使铜的价值越来越高。可是，光纤通信技术、无线手机通信改变了一切，铜的价值就很难再那么高了。只要什么原材料很值钱，科学家、工程师们就有动力去研究更便宜的替代物。因此，原材料的价值从长远看只能越来越低，守着自然资源不容易增加其财富价值，反而使其财富价值越来越低。这种趋势在二战后尤其突出。

可是，基于运输费用、技术革新的解释还只能说明资源丰富国

家的优势被降低了，但那种自然优势毕竟仍然应是一种优势，因为这些国家毕竟不必像日本、韩国与新加坡那样去花费运输费用，从别国把资源运过来，它们显然具有先天优势。另外，即使这些国家将自然资源出口，它们得到的仍是资源缺乏的国家所无法得到的钱财收入。那么，到底为什么资源越多的国家反而相对于其他国家变得越来越穷？

——答案还是在于能促进交易的制度机制

因此，这又迫使我们从制度机制寻找解释。既然降低了的运输成本只能部分解释为什么国家财富不再由天赋资源所决定，那么，一国财富的更为重要的决定因素必然依存于其制度机制以及相应的金融创新环境。以美国为例，尽管美国的石油、天然气、金属矿石等各类资源储藏也丰富，但实际上从20世纪80年代开始美国的许多矿山、油田已相继关闭，大多数钢铁厂等重工业企业也都停产，到2002年，美国GDP的71%是来自服务行业（包括金融、保险、证券业等），比毫无自然资源的新加坡还更依赖服务业（服务业占新加坡GDP的64%，而中国服务业占GDP的28%）。因此，从实际效果上看，美国自二战后的财富增长主要来自其制度机制所提供的技术创新和金融创新能量，而不是来自美国的自然资源。

有意思的是，跟16、17世纪的西班牙与葡萄牙，19世纪的英国相比，美国在20世纪不是靠发动征服他国的战争、建立殖民地，不是靠通过控制多个殖民地国家的自然资源，而是靠一个资源配置效率极高的自由市场体系，以最充分的形式调动所有资源（包括人力资源、物资和金融资源），从而成为世界上最强大的国家。美国在

二战后的经历本身也足以说明一个国家最好的财富已不再是其天赋资源，而是其可以让自由市场正常运作的制度支持体系。

前面我们谈到金融创新如何促使美国的消费需求增长，这里，我们可以从另一角度再看看金融创新对财富增长的作用。以挪威为例，其石油储藏为 100 亿桶左右，约为中国的 1/3。按每桶石油 25 美元计算，如果不考虑开采、输送成本，那么挪威石油储藏的总价值（财富）为 2500 亿美元。当然，我们看到，这种石油财富藏在地下和海底，是“死”财富，没有任何流动性。它的价值完全受制于国际石油市场，随油价而波动。当油价涨 10%，这些油藏的价值也涨 10%；反之亦然。那么，石油储藏作为一种投资的回报特性如何呢？

为回答这一问题，我们假设现在是 1985 年年底。那么，从 1985 年年底到 2001 年年底，石油价格累计上涨约 50%，也就是说，如

图三：如何把自然资源这种“死”财富搞“活”将决定资源丰富国家的未来

- 石油财富的两种管理方法：
- 一、死守石油储藏，其价值随油价波动。（几乎所有石油国家都这么做）
 - 二、通过资产证券化把石油储藏的未来现金流变现，将所得的现金投入证券投资基金（60%公债、40%国际股票）。



假设 1985 年年底投入 100 美元。

果挪威当初的石油财富为 2500 亿美元，到 2001 年年底则是 3750 亿美元，在此期间平均每年增值 2.4%（见图三），年波动率风险（volatility）为 41%。但这是在不考虑通货膨胀率的情况下的“投资”回报率。如果去掉此期间的通货膨胀率，那么实际上这笔石油储藏的价值到 2001 年年底则只有 1985 年年底的 80%（这里假设在此期间没有开采），平均每年下跌 1.3%。因此，除非油价猛涨，否则一大片油田的真实财富价值只会是越来越低。石油储藏所代表的财富是“死”钱，“死”钱的特征是：其价值随着时间的流失而流失。

相比之下，如果挪威在 1985 年年底把其未来的石油现金流证券化，也就是把未来石油现金流的产权在 1985 年年底出售出去，提前兑现这些现金流，然后将兑现后的现金财富投资到一个股票、债券、房地产等证券投资组合中，那么由自然资源带来的财富增长效果会有天壤之别，这等于通过证券化把“死”的石油财富变成流动性好的“活”钱，只有“活”钱才能生钱。

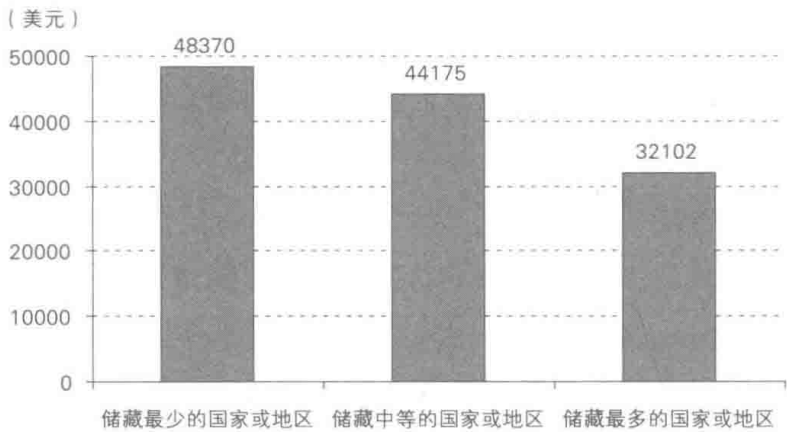
假如挪威于 1985 年年底真的将其未来石油收入全部通过证券化变现（实际上他们每年只变现一部分），并得到 2500 亿美元的现金财富，然后把其中的 60% 投入政府公债，40% 投入世界发达股市的投资组合中。从图三中看到，这种“先证券化，后投资管理”的运作方式到 2001 年年底会给挪威带来 4.80×2500 亿美元 = 1.2 万亿美元的财富，而不是守住油藏不动所能带来的 3750 亿美元。按照这种证券化运作方式，每年的财富增长率为 10.1%（而不是 2.4%），波动率风险只有 9%（而不是原来的 41%）。由此可见，通过证券化把自然资源财富变“活”后，“用钱来生钱”成为现实，只有这样才会使丰富的自然资源变成“福”而不是“祸”。

——对未来的启示

世界的变迁总是耐人寻味，在那些缓慢的变化中时常隐含着一些有意义的新规律。过去几百年的世界史充满了强国瓜分资源丰富的弱国的战争，在那种“地大物博”财富观的引导下，谁侵占的殖民地越多，谁就拥有更多的财富。但是，在过去的半个多世纪中，那些“死守着”丰富自然资源的国家眼睁睁地看着自己的相对财富地位逐步下降，看着那些资源贫困国家的财富地位日益上升。美国的自然资源也不薄，但它在这些年则选择要么放弃对一些自然资源的开采，要么通过证券化（包括股份化）把这些天赋资源变“活”。关键是让社会、让民间享有契约自由和交易自由权，国家建立的制度机制是为了保护这种契约和交易自由、促进这种权利的发挥。一旦民间可以自由地交易物品，产权可以自由地证券化，那么“死”资源就可变“活”了。按经济学的话说，这样才有利于资源的有效配置；按老百姓的话说，这样才可“用钱来生钱”。

可是，那些资源丰富的国家又恰恰没有建立促进交易和创新的制度机制，在那里要么是契约和交易权得不到保护，要么就没有保证交易契约实施的法律机制和自由媒体。这些国家的证券与金融市场都不发达，过度的政府管制反而把那些“死”资源变得更“死”。因此，在那里还不具备把不流动的东西变“活”的条件。那么，如果这种“自然资源优势、制度机制劣势”的局面再继续下去，这些国家的未来会怎样呢——在未来 25 年中，如果这些国家还继续按自己过去 25 年的速度增长的话，那么到 2026 年这些国家的人均 GDP 排名会完全颠倒过来：自然资源最丰富国家的人均 GDP 为 32102 美元，中等国家 44175 美元，而资源最少的国家人均 GDP 则是 48370

图四：如果各国继续过去 25 年的增长速度，
那么到 2026 年的人均 GDP 为多少？



按照人均石油与天然气储藏值把 45 个国家或地区分成三等份组：储藏最多组、中等组与最少组。

美元（见图四）。到那时，我们可能更不能说“因为我们国家地大物博，所以我们很富”。

第 10 章

什么妨碍我们创业

因为在中国“诚信缺乏”，所以不能随便让“不合格”的人进入这样那样的行业，行政部门必须通过行政审批把好“质量”关——虽然这种看法和做法是出于良好的愿望，但实际效果可能是助长了诚信的进一步缺乏。

个人创业在哪里都艰难，在中国“民营”创业则更难。一方面，各种融资途径对民营企业基本都是关着的，银行贷款优先给国企，上市融资首先让国企，时下升温的企业债券融资也是只允许国企。在民营企业以高价受让国有股、法人股成为上市公司控股股东后，他们又被指责占了“便宜”。另一方面，民营企业面对着众多难以逾越的行政审批壁垒。据最近的报道，国务院清理出现有各类行政审批项目共 4159 项，第一批将被取消的有 800 余项，但还会剩下 3300 余项。按照茅于軾教授的话说，我们中国人是世界上最不怕苦、最不怕脏、最勤奋的民族之一，可我们还是这么穷。为什么？“因为人们的劳动没有用在生产上，甚至用在了抵消别人劳动成果的努力上；更因为各式各样的浪费普遍存在，耗掉了社会巨大财富，可是每个人对此又无能为力”（茅于軾语）。

那么，在中国创业为什么这么难？中国的创业生态环境到底如

* 本文根据发表于《新财富》2002 年 11 月号的同名文章改写而成。

何？这里我们不妨以公司注册、开业手续为例，来证实中国与其他国家的差别，说明在中国的创业环境。从这种比较中，我们也可以看到为了使中国企业具有国际竞争力，企业家和公司们首先不应该受到比“国际标准”更多的束缚。如果中国企业被行政管制捆得紧紧的，而其他国家的竞争对手又不受那么多的管制，那么中国企业怎么能有更好的竞争力呢？

——公司注册与审批程序

创业的第一步是注册一个公司以及走过所需要的行业准入和审批程序，得到各种执照和审批后才可正式开业。在不同国家，开业后受到的行政管制差别也非常大。在法治好的国家，除非政府行政部门能证明你有违规行为，否则无权在到期前吊销你的营业执照。在法治差的国家，即使你拿到了营业执照，公司也会始终面临被不清不白地吊销执照的可能，在那里，行政审批和被随意地管制是一场“持久战”。

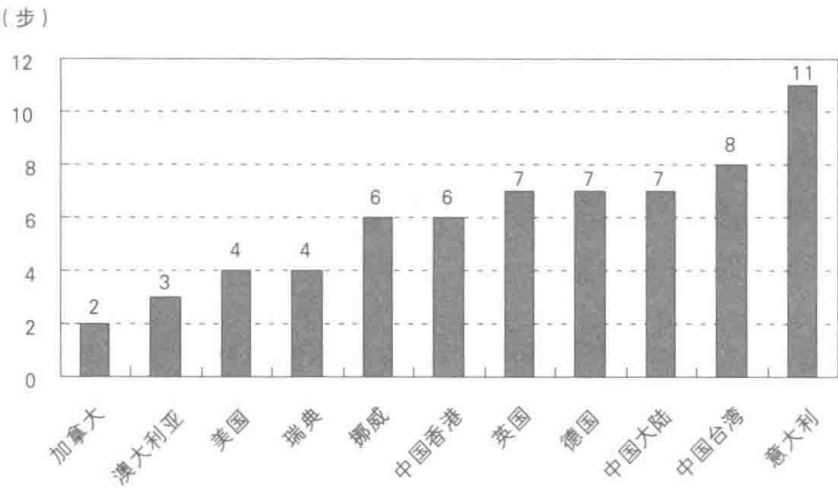
由于不易收集各国对已经开业经营后的公司的行政管制数据，我们还是主要以公司注册、审批程序的过程为比较对象，因为如果一个国家的注册审批程序很长、费用很高，它对一个公司开业后的行政管制也通常会很多。正是由于这种正相关性，我们基本可以从公司注册审批的难易看出在一个国家创业的难易。

在2001年的一份研究报告中，哈佛大学的 La Porta 与 Shleifer、耶鲁大学的 Lopez-de-Silanes 和世界银行的 Djankov 4 位教授对 85 个国家和地区的情况做了系统统计，算出在每一国家或地区从开始注册公司到可正式营业之间平均必须走过的审批步骤数、完成全过

程需要的天数以及注册申请费用。为方便我们的比较，我们只挑选出其中步骤最少和最多的两个国家或地区，再加上中国大陆、中国香港和中国台湾。

图一给出 11 个国家或地区从注册一个公司到开业平均所必经的审批步骤数，以加拿大最少（2 步）、意大利最多（11 步），中国大陆则需要走过 7 道关。当然，对于一个申办中的公司，这些步骤具体多少跟所开业的行业和地区有关，有的会多于平均数，有的会少些。此外，这些步骤数是根据官方正式文件确定的，不包括那些随意增加的行政审批要求。从这些官方公布的注册审批程序看，中国大陆的开业步骤似乎是比上不足、比下有余。

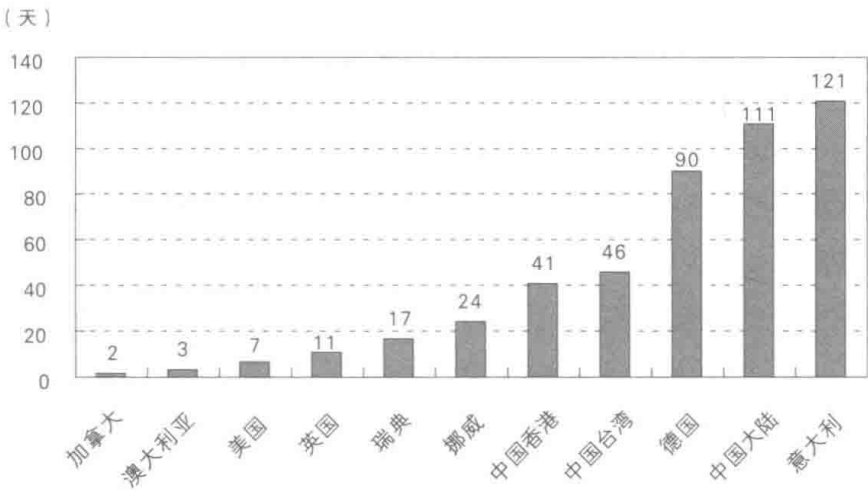
图一：从公司注册到开业所需经过的审批步骤数



可是，审批步骤数仅反映了书面文件的要求，实际运作的过程可能会长短不一，尤其是不同国家的政府机构效率千差万别，同样内容的审批在不同国家所需的时间会大相径庭。图二给出在这些国

家或地区从申请注册公司到开业平均需经历的工作日天数，加拿大最快（只需 2 天）、意大利最长（121 天），在中国大陆需 111 天。按每年 250 个工作日计算，在中国大陆和意大利创业者平均要等待半年左右才可注册好一个公司并开业。当然，这些时间也是根据一般情况估算的，在具体个案中可能会因各种原因拖延、重复提供资料等使审批程序更长。

图二：从开始申请注册到开业，新公司所需等待的天数

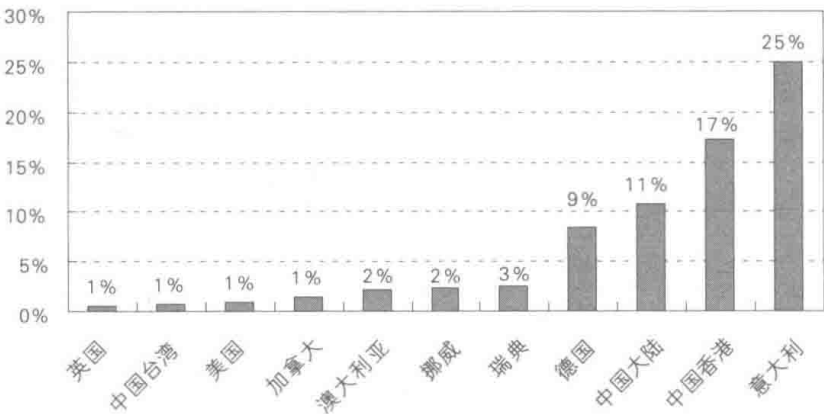


判断在一国创业难易的另一指标是得到各种审批、执照所需支付的费用。这个数字很难精确计算，因为执照审批正是许多腐败、“寻租”活跃的地方，创业者为此支付的成本通常以多种形式出现，也难以找到公开数据。一般而言，一个国家的腐败越严重，隐形创业成本就越高。由于这些隐形成本无法估算，这 4 位教授只好根据官方公布的各种注册、执照申请与审批费用等做粗略判断。图三给出 11 个国家或地区的情况，这些显性的注册审批费用在美国、中国台

湾、英国、加拿大均不到其人均年薪的 1%，而在中国大陆这些显性费用占人均年薪的 11%，在意大利占 25%。

从这些官方公布的注册审批费用和需要等待的天数看，我们可能觉得这些都是小数目，更何况公司注册开业只是一次性的行为，并非重复性的活动。但这种跨国比较为我们提供了一个很简单的视角，从中看到不同国家的人所面临的创业环境差别之大。

图三：为完成公司注册和各审批步骤，所需支付的官方费用相对人均年薪之比



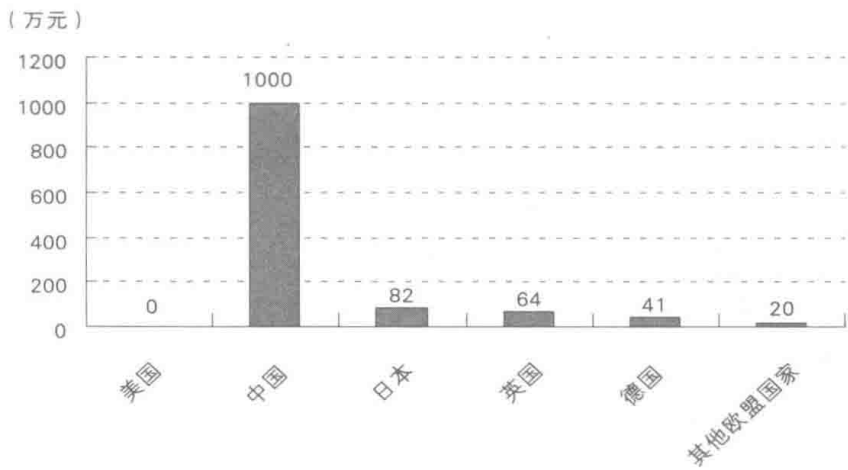
上面的三组数据表明，意大利在三项指标中都最差，说明它所提供的创业环境是这些国家中最差的。或许，这也从一个角度说明为什么 20 世纪上半叶意大利人往美国移民最多，使纽约等美国大城市出现一个个的“小意大利”城。为什么意大利人宁可放弃自己的家乡到美国去谋职业，到了美国后因不能适应美国文化而相聚在“小意大利”城中，甚至组成举世闻名的黑手党以维系本族的利益呢？没有利民的创业环境，意大利人只好选择移民他国。

——新公司的注册资金

注册资金的要求是最重要的，也可能是后果最深远的创业壁垒之一。之所以如此，是因为一个国家要求的公司注册资金越高，那些有好的创业理念但无资金的人就越不能进入创业者行列，穷人的子弟越是世代代都成不了富人，这是维系贫民与贵族之间鸿沟的主要壁垒之一。

在中国成立股份有限公司的注册资金底线为 1000 万人民币（《中华人民共和国公司法》第七十八条），日本大约为 82 万人民币，在美国的注册资金底线为零，英国约为 64 万人民币，其他欧盟国家约为 20 万人民币，见图四。

图四：成立新公司的注册资金底线



这种创业壁垒看起来简单，但它意味着在中国可能永远也出不了迈克尔·戴尔（Michael Dell）、比尔·盖茨（Bill Gates）这样年轻的世界首富，也出不了像惠普、英特尔这样的传奇公司。众所周

知，戴尔电脑公司是戴尔上中学时在自己家车库做起来的公司，微软是盖茨上大学时创办起来的公司，两人均是普通家庭出身，并非富家子弟。到今天虽然两位创业者都不过 40 岁左右，但已多年保持世界前五名富豪的地位。试想一下，如果这两位创业者当年是在中国，要成立自己的股份制公司，那么这 1000 万注册资金的底线要求会立即迫使他们止步。在美国，成功的原因有许多，其中之一是无公司注册资金要求，欢迎任何家庭背景的人进入创业者行列，无准入门槛。

相比之下，在日本、英国和德国这些传统社会中注册资金门槛要远低于中国，但远高于美国。虽然在德国和英国这一门槛并非高不可越，但是这至少可从一个方面看到这些传统社会与美国的差别。前者可能更趋向于保留各种可维系传统的社会阶层的制度机制，平民永远是平民，贵族尽可能永远是贵族。而美国更愿意在制度机制设计上排除障碍，使每个人均有机会创业致富。

中国的公司注册资金为什么出奇地高呢？从公司运作层面讲，尽管初始注册资金可以很高，甚至可以把底线上升到 10 亿，但在公司开始运作后这 10 亿资金也可在一夜间蒸发掉。换句话说，一方面《中华人民共和国公司法》要求新成立的公司至少有 1000 万注册资金，但另一方面又允许净资产为负的上市公司和国有企业继续运作，继续从银行得到贷款。这种矛盾和壁垒使个人创业异常艰难。

——为什么要设立这么多壁垒

关于对行业准入、市场准入的行政管制，经济学中大致有两种不同的理论。第一种是庇古（Pigou）于 1938 年提出的“帮手”

(helping hand) 理论。这种理论认为，无管制的市场时常会出现失败，比如会形成垄断，会产生过多污染，在股市中上市公司会欺诈中小股东，等等。因此，行政部门通过行业准入许可审查，可代表公众把“不合格”“不可靠”的人排除在外，以免他们给大众提供不合格的产品或服务。一旦某创业者、企业得到行政部门的审批许可，他们就得到政府的承认，就可为社会提供产品或服务，社会也应当给他们以信任。因此，政府行政是给社会提供帮助，是一只“帮手”。按照“帮手”理论，行政管制越多，给社会带来的效益就越多。

以公司注册资金为例，之所以新成立的股份有限公司至少要有 1000 万元注册资金，可能是考虑到，如果一人没钱也可以成立股份有限公司，那么不是会有人专门通过设立有限责任公司来借债，等把钱用完后再利用“有限责任”申请破产保护来逃债吗？因此，通过设立高额的初始注册资金，行政部门帮助银行和其他未来的债权人把那些“不合格”的借债（法）人早早排除在外，使他们无法以股份有限公司的身份借债。这等于是提前帮银行，代替银行做了“一刀切”。当然，前面讲到过，这种安排的实际效果可能是零，甚至反而阻止了许多人创业。

第二种是“抓手”（grabbing hand）理论，也就是这些年常讲的“寻租”理论。这一理论包括两方面的内容：一方面，按照斯蒂格勒（Stigler）1971 年的论述，行政管制是为行业的垄断企业而存在的，已占据垄断地位的企业不愿意新手挤入，降低它们的既得利益。有了行政管制带来的壁垒，这些行业垄断可继续保留其管制“租金”。另一方面，按照施莱佛（Shleifer）和维希尼（Vishny）两位教授 1993 年的论述，行政部门之所以很热心设立各种准入许可和其他管制，是因为这些许可申请和审批过程以及对可能的违规行为的调查

过程给掌权人提供了“寻租”的机会。这两位学者把行政部门的存在比作高速公路上的收费站，每次车辆来往都要收费。也就是，从社会角度看，100 公里的高速公路上或许一两个收费站足够了，但实际上并不会如此，公路经过的每个村和每个镇可能都要设自己的收费站，都要“伸手抓一把”，从而产生对社会最糟糕的结局。

这两种理论中到底哪一种更符合现实呢？从图一至图四表明的情况以及前面谈到的 4 位教授的大样本研究结果看，恰恰是那些行政审批手续越长、行政掌握的“质量”关越多的国家，产品或服务“质量”越差，假冒伪劣产品越多，市场上的诚信越缺，银行呆账越多。既然行政管制后也还是如此，那么何必要这些壁垒呢？多国的经历表明，这些壁垒不仅没有带来意想不到的好处，反而创造了更多“寻租”机会，妨碍了人们创业。

在中国，民营创业的行政壁垒与政策歧视众多，这是一个历史事实。我们可能认为今天之所以要保留它们，是因为在中国“诚信缺乏”，所以不能随便让“不合格”的人进入这样那样的行业，行政部门必须通过行政审批把好“质量”关——虽然这种看法和做法是出于良好的愿望，但实际效果可能是助长了诚信的进一步缺乏。当这种行政“质量”关变成了更多的“寻租”场时，谁还能把其他人和机构的承诺当真呢？

第 11 章

农民致富不能再靠农业

中国正在快速城市化、工业化，正在逐步实现自晚清开始的一代代“现代化”追求者的梦想，也终于纠正了宋朝之后走了几百年的错路。在这种情况下，为什么又要调方向呢？

“三农”问题引发的讨论总是沸沸扬扬。这些争论的起源大致来自以下这些数据：第一，城镇人均可支配收入与农村人均纯收入的比值在 1978 年时为 2.57，到 1995 年时为 2.8，但到 2002 年时则为 3.1，城乡收入差距明显在扩大。第二，在过去几年里，城镇人均可支配收入平均年增长率为 9% 左右，而同期农民纯收入平均年增长率不到 5%。特别是，这些年农民收入的增长全部来自非农产业，而来自农业收入的部分不增反降，比如，1998—2001 年农业收入部分平均下降 102 元。

这种城乡收入差距是谁都不愿看到的，如果不扭转这个日益恶化的趋势，最终会带来许多严重后果。那么，如何解决农民的收入问题呢？有意思的是，虽然大家都看到同样的这些数字，但得出的结论却截然相反：有的人认为这说明必须发展农业才能增加农民收入，

* 本文是根据发表于《新财富》2004 年 4 月号的文章改写而成。在本文的写作中，笔者曾与文贯中教授有过广泛交流，他给我提供了不少素材与资料，受益匪浅。此外，刘劲帮助过笔者为本文收集数据。

而另一些人则认为这说明农业不再是解决农民问题的出路，只有靠发展非农产业才能增加农民收入。——这到底是怎么回事？为什么会有这么大的分歧？

要找到正确的答案，我们首先必须搞清城乡收入差距的起因，还有就是这些差距中有多少是合理的，有多少是不公平的。大致上，城乡收入差距是由三类因素造成的：制度障碍（包括税赋、定价歧视、农民就业歧视、户籍制等）、产业差别（工业产值的乘数效应和农业产值的加数效应）和人力资本差别（城镇居民受教育水平普遍高，农民受教育水平普遍低）。虽然难以将这三类因素对城乡收入差的影响加以量化（这显然是值得研究的），但它们的影响都应该很大。

人为的制度性障碍大家已经讨论得很多，如果不废除户籍制度，不全面开放城乡人口流动，不取消不公平的农产品行政定价，不取消对农民的不合理征税，不消除对农民的就业歧视，城乡收入差距显然不可能不进一步恶化。这些都是应该、也是可以改变的人为因素。在这里我们就不多谈制度障碍问题。

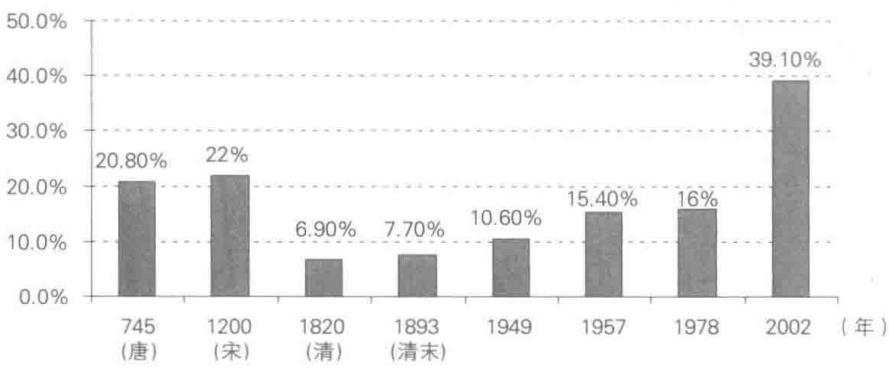
即使能去掉这些伤害农民基本权利的制度障碍，使农民享受每个公民本应该享有的平等的生活、迁居、就业与经济权利，但我们同时还不得不看到农业和非农业间存在着截然不同的发展前景这一事实。再退一步讲，即使能去掉制度障碍，同时也假设农业、工业与服务的增长前景都一样，但农民与城镇人口的教育差别也足以造成合理的收入差。我们不能要求一个博士与一个文盲的收入相等，也不能要求他们的收入同步增长。像美国没有城乡迁居限制和户籍制，2002年的农民平均收入为20220美元，而同年的所有就业者（包括农业与非农）的平均收入是35560美元，为农民收入的1.76倍。在20世纪80年代，有大学文凭的美国人的收入比没上过大学的高出

50% 以上。到了 90 年代，前者比后者的收入高出 80% 以上。这说明收入差并非完全由制度因素造成，也有客观的一面。

—— 农业发展前景有限

过去几千年的中国，每当朝廷（不管是一次次农民革命后新成立的，还是续延的）把注意力放到农民问题上，他们就把重心调回到农业发展上。但每次这样做时，其实际效果都是又把中国农民更死地捆系在土地上，恶化对土地的依附，使中国离工商化社会越偏越远。比如，宋朝工商业已非常发达，不仅在科技上领先世界，而且在金融创新方面为世界发明了纸币。据经济史学家赵冈的估计，在公元 1200 年左右，晚宋的城镇化水平达到 22%（见图一）。但是，元朝的重农主义，特别是明朝海禁之后的进一步“以农为本”，使中国的工商业不进反退，城市化程度也反而下降。于是，到清朝的 1820 年左右，中国的城市化水平降到 6.9%，到 1893 年时也不过 7.7%，

图一：中国历年的城镇化比例



中国历史上，每次政府一“重农”，反倒又把农民“捆”在土地上。

到 1949 年时的城市化程度为 10.6%。按理说，在经历过晚清的“强国”洋务运动和五四新文化运动的反思之后，到 1949 年国人应该已经认识到“以农为本”国策的缺陷。但新革命成功后的“备战备荒”、各地“自给自足”的意识形态和政策，再一次把国人钉在土地上，以至于到 1978 年时农业就业人口还占全国就业人口的 80%，使中国脱离不开传统农业社会。

前面讲到，1998—2001 年，来自农业部分的农民收入不仅没增，反而减少了 102 元。对于这一事实，现在较为流行的政策解释是：必须重新重视发展农业，否则农民收入增长困难。如果是要通过取消各种侵权性的不合理收费和征税来提高农业收入部分，这种观点是正确的。但是，如果因此要推出“新重农主义”来增加农民收入，那大可不必。

除非是对农业全面免税，甚至大规模补贴，否则农业收入从总体上讲不可能有可观的增长前景，更何况农业规模生产并非中国的比较优势。农产品价格总体上只能是呈现不变或下跌的趋势。道理其实很简单，一个人每天只能消耗有限的热量（一般不超过 3000 卡路里），需要的食物量总是有限的。一日三餐正好，你不会因为收入多了而一天吃四顿、八顿，那样你会长胖，会损害健康，然后你还要减肥、节食等。

换句话说，农业技术的改进，产量的增加并不能改变人们对食物的总体需求，或许食物种类、营养品种类多了，但这并不能增加人体从生理上每天所需的热量。相比之下，工业技术革新则不同，新的技术往往创造全新的需求。比如，汽车、飞机，没有汽车之前，人类用脚走路，有了汽车之后，一个全新的工业、全新的市场由此产生了，汽车以及相关产业的产出对国家 GDP 是净的新产出。电脑也是如

此，由电脑带动的高科技产业是净需求创新，不是简单意义上的对以前某些工业的替代。像微软公司过去一年的销售额为 3034 亿人民币，这是靠科技创造产生的对美国 GDP 的纯贡献。而迪士尼公司则是另一种净需求创造，它过去一年的销售总值约为 1394 亿人民币。这两家公司共雇用 16.7 万人，但总产值为 4428 亿人民币，相当于中国 2002 年农业总产值的 30%（尽管中国农业就业人数为 3.25 亿）。

因此，汽车、飞机、电脑等这些技术的发明创造带来的是全新的需求和价值创造，而农业技术发展不容易带来全新的食物需求，只不过是人体总的热量需求这个均等式中重新搭配组合而已，农业不会出现“微软”“迪士尼”效应。你有了一部家庭用车，还可以再买一部跑车、一部越野车；你看了 10 部迪士尼电影，还可再看 100 部；你买了一栋 200 平方米的房子，还可再买两栋、五栋 1000 平方米的房子，这些是没有上限的需求，而你身体需要从食物中吸取的热量一天最好不超过 3000 卡路里。这就是农业与非农产业的差别。因此，农业的价值创造极限不会被越推越高，只会原地踏步，或稍有增加。

各国的经历也证明了这一点。1820 年，农业占美国 GDP 的 70%，随着工业革命的进展，到 1890 年，该比率降到 38%，到去年农业仅占美国 GDP 的不到 2%。中国近来的经历也是如此，1978 年农业占中国 GDP 的 41.3%，到前年则只占 14.5%。特别值得一提的是，在过去 200 年中，美国农业技术创新也层出不穷，为农业现代化开道。但那些农业现代化的结果虽然使美国农业的产出能力大大增加，但并没有从总体上增加对农产品的人均总体需求。相反地，在其国内需求无法总体增加的情况下，农产品价格只能持续下降，农业占美国 GDP 的比率越来越低，农业就业人口也跟着下降到美国总就

业人口的 2% 以下。

在中国，不仅农产品总需求存在上限，可耕种面积也不可能再增，每亩的产量也不是没有止境，“大跃进”时的亩产万斤“卫星”只能是狂妄者的胡话，不会是现实。按著名经济史学家帕金斯（Dwight Perkins）的估算，“鱼米之乡”江苏每亩水稻产量在宋朝时约为 326 斤，到 19 世纪的清朝时约为 501 斤，到 1957 年时平均为 433 斤，也就是在这一千年间每亩产量只增长 33%。其他省的农产量经历也大致如此。或许现代农业产量增长得比过去一千年要快（比如，杂交水稻技术确实使产量升高不少），但一个基本的事实是，任何重新“以农为本”的举措都是没有前途的，这是经济发展的必然，更何况世界上没有哪个国家是靠农业富起来的。

时下流行的一种论点是：“中国有 5 亿农村劳动力，如果靠工业、制造业来帮他们就业增收，即使把世界所有的制造业都放到中国，也解决不了 5 亿农民的就业。而世界劳动力市场又不允许跨国自由流动，中国的这些劳动力无法输出。因此，靠发展工业等非农产业来解决农民问题是行不通的。”这种似是而非的观点得出的结论是：还是要靠发展农业来解决农民问题。这种观点之所以似是而非是因为，第一，如上所说，农业发展的前景受到人的生理需求上限的制约，那是客观上被堵住的路，是硬事实。第二，从来就没人说“以工商为本”就意味着所有 5 亿农民都进入制造业。算一些简单的数字即可让我们看清事情的本质。比如，在 3.25 亿纯务农的农民中，如果有 1 亿能进入非农产业，那就可使剩下的 2.25 亿农民的农业收入增加近 50%。那么，这 1 亿离开农业的劳动力是否都必须进入制造业呢？非也。

以美国为例，1820—1890 年（工业革命的头半期），美国共净

增约 522 万新的工业就业，同期共净增约 862 万新的服务业（第三产业）工作，两者比率为 1 : 1.65。1890—1998 年，第二和第三产业分别净增 1900 万和 7080 万新工作，新增比率为 1 : 3.72。或许中国所处的发展阶段类似美国在 1890 年时的状态，那时美国的农业就业占总就业的 38%，低于中国今天的 49%，但美国那时的工业化程度和交通运输状况远不如今日的中国（比如，那时没有汽车和高速公路，没有航空运输）。基于这些考虑，在中国，也许未来每增加 1000 万个第二产业工作机会，可同时创造 2000 万个以上的服务业工作机会（实际这两类产业的工作机会增加比例可以更多，关键是如何通过制度改革为第三产业发展创造环境）。加上目前中国第三产业占 GDP 的比重只有 30% 左右，几乎为世界 100 多个国家中最低的，因此第三产业的就业潜力最大。

还有一种观点是：“如果重点发展工商业，吃饭问题怎么办？粮食安全问题怎么办？”这种观点不是今天才有，中国几千年来一直都有，也一直是因为这种观点阻碍了中国过去一千年的发展。第一，“以工商为本”并不是说放弃农业；第二，尽管没有太多人这么说，但 1998 年是划时代意义的一年，那年的非农就业人口第一次超过农业就业人口，加上农业产值也只占全国 GDP 的约 16%，那标志着中国已不再是以农为主的社会，低于一半的就业人从事农业，这是一个分水岭。有意思的是，尽管现在农业就业的比例是中国历史上最低的，但农产品的供应却比任何时候都丰富，不仅解决了温饱问题，而且食品种类比历史上任何时候都更丰富，营养结构也更健康，反倒有更多人要减肥了。这些事实恰恰说明，我们传统的一谈“以工商为本”就顿时感觉肚子“咕咕叫”的观念是没有根据的。只要经济制度安排合理，促进市场发挥作用，只要对外开放、通过贸易互通

有无，“非农不可”是没必要的担心。

——基础教育是永久改变城乡差距之路

要废除不公平的农村征税，废除阻碍农民自由进城就业的户籍制等制度性障碍，这些都是显而易见的。农业与工商业的客观本质差别也是显然的。正因为如此，真正改变城乡收入差别的长久办法没有别的，只有由国家补贴、资助农村基础教育，保证九年义务教育，才能真正减少城乡差距。目前，由农村自己征税办教育的结果是，越来越多的农村孩子因无法交学费而不能念完小学、中学，农村学校设施差，没有起码的图书馆等。国家把更多的财政投向农村教育对中国未来的贡献，要远比登月和其他政绩工程更为重要。也需要增加针对农村学生的大学奖学金、助学金以及教育贷款。否则，即使允许农民自由进城居住工作，他们又如何能找到与城里人相当的工作呢？

——不能再走老路

过去几年农业收入越来越无增长，而非农收入却按每年近9%的速度在增长，看到这一事实，一些同行们居然认为这说明必须重新重视发展农业，否则农民收入无法增长。这种解读违背起码的经济学常识：按经济学常识，资源应该向收益高的行业配置。在明显看到农业的极限、看到农业收入必然越来越无法增长的大趋势下，怎么还要往死胡同里钻呢？我们知道继续靠发展非农来解决农民收入与就业问题会很艰难，但各国的经验表明这至少是条可能成功的路。

也就是说，差别在于：重新靠发展农业为农民增收是一条死胡同，而另一条路也很难，但至少还是通的。

这些年的经济发展以工商为重，已经给整个社会带来了更高的收入，这说明大政策方向是对的。以城镇化水平这一指标为例，在改革开放初期的1978年为17.9%，到1990年变为30.1%，到2002年则有39.1%的人口为城镇人口，这证明，中国正在快速城市化、工业化，正在逐步实现自晚清开始的一代代“现代化”追求者的梦想，也终于纠正了宋朝之后走了几百年的错路。在这种情况下，为什么又要调方向呢？征税公平不公平、就业机会是否平等、创业机会是否平等、社会福利是否平等、受教育机会是否平等、是否有自由迁居权等问题是制度机制问题，不是产业资源配置问题。“三农”中的“农民问题”和“农业问题”不能混在一起谈。

第 12 章

太平洋贸易能否带来长久繁荣

亚洲或许现在有一次真正的机会再现几百年前的光辉。但在政府的过度管制下，良性的经济增长链难以形成。太平洋贸易的结果会是什么呢？

过去几十年，亚太国家与地区的经济增长一直是人们的热门话题，值得思考与研究的题材实在很多。这些经历给我们上了许多经济课，其中最让人们看得见、摸得着的一课可能是：外贸加开放是财富增长的最有力催化剂。比如说，如果我们按 1973—1998 年的出口增长率把亚太地区最大的 16 个国家与地区分成两等份组，那么外贸增长多的国家与地区，其人均 GDP 年增长率 5%，而外贸增长较少的国家和地区，其人均 GDP 年增长率仅为 2.3%。中国内地、中国香港、韩国、新加坡当然在第一组，巴基斯坦、印度则在第二组。由此可见，跨国贸易通常会促进一国经济繁荣，至少短期内是如此。同样道理，在一国之内的跨地区贸易也会促进各地区共同繁荣。这些简单道理在今天看来是一目了然、不言而喻，可是，从明朝永乐年间到最近的 1978 年，特别是从辛亥革命到“文革”期间，这种简单的道理却并未获得广泛接受，过头的民族主义情结使中国错失了 500 余年

* 本文是根据发表于《新财富》2003 年 11 月号的同名文章改写而成。

的发展机会。

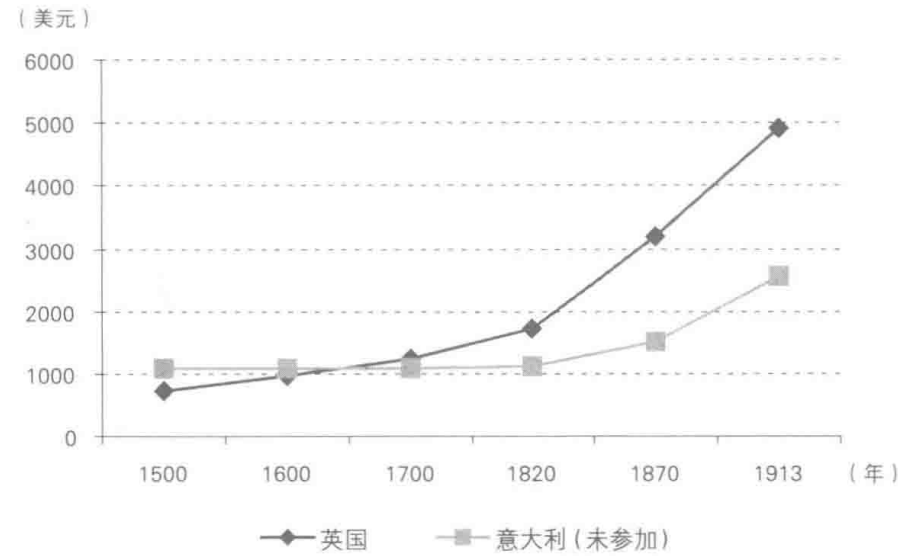
然而，太平洋贸易带来的亚太经济繁荣可以是短暂的，也可以持续长久。1997年的亚洲金融危机在今天看来似乎是有惊无险，但从长远看是否会出现更多的危机呢？中国和其他亚太国家与地区如何才能保证长久持续的繁荣呢？可选择哪些预防性的制度变革呢？当然，即使不再发生危机，也很难让亚太每个国家和地区的经济都长久繁荣，问题是什么会决定太平洋贸易的最终结局？靠自然资源天赋，靠人多力量大，还是靠制度资本？是什么决定一个国家的长久繁荣能力？

——200年前的大西洋贸易

按照亚当·斯密的经济理论，贸易促进社会分工，更细的劳动分工促进专业化水平的提升，后者进而带动需求与供给的增加，需求与供给的上升又进一步回过头来促进贸易的发展，使市场容量与深度发生新的升华。这种“分工—专业水平上升—市场扩大—进一步分工”的良性循环，正是世界经济得以不断发展的基本原理，也恰恰是判断一国制度机制优劣的重要标准。一国制度资本的多少取决于其产权、创业机会、信息环境等制度机制是否有利于市场交易的发生，是否有利于上述良性循环的形成。

也就是说，一个国家能否从太平洋贸易中获得持久的好处，并不在于它今天的GDP已经增长了多少，关键在于它能否利用外贸来进行必要的制度变革与金融创新，以在本国形成一种良性的经济增长链。制度资本将决定亚太国家在太平洋贸易中的最终结局——这句话听起来可能很抽象，为了看清这一点，我们不妨回顾一段非常值

图一：参加与未参加海洋贸易的差别



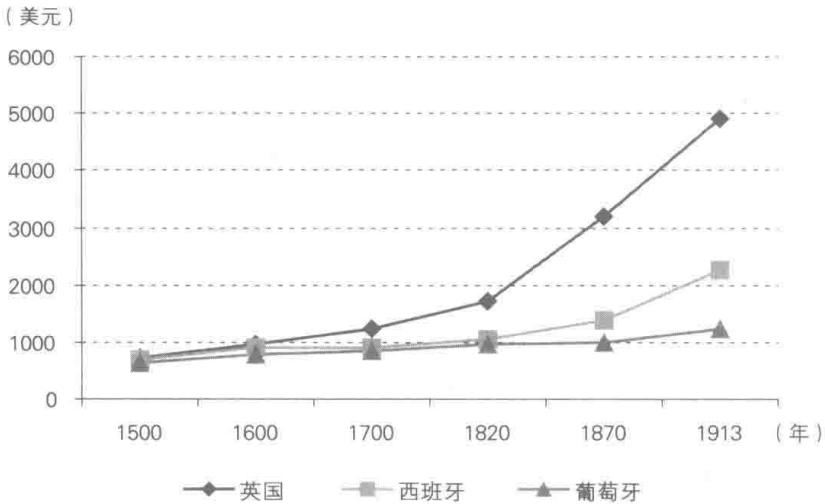
15 世纪的意大利航海技术仅次于明朝的中国，但意大利没有参加海洋贸易。图中数据是当年的人均国民收入（GDP，按 1990 年的美元价值计算）。资料来源：Angus Maddison, *The World Economy : A Millenial Perspective*, 2001。

得亚太国家深思的历史。

1500—1870 年发生的跨大西洋贸易在相当程度上使西欧真正超越北欧、南欧和亚洲。比如，意大利没有参与 200 年前的大西洋贸易。从图一看到，与参与大西洋贸易的英国相比，意大利的人均 GDP 在 1500 年时约是英国的 1.5 倍，但到了 1870 年，意大利的人均 GDP 从原来的 1100 美元增加到 1499 美元，而同期英国的人均 GDP 由 714 美元上升到 1870 年的 3191 美元（按 1990 年的美元计）。

或许我们会说，1500—1870 年从事大西洋贸易的国家，实际上都是在哥伦布于 1492 年发现美洲新大陆后从事殖民地掠夺，靠掠夺、剥削殖民地发财，那种靠炮舰维持的掠夺不仅与今天的太平洋

图二：大西洋贸易的最终结局取决于一国的制度资本



虽然西班牙与葡萄牙在英国之前进入海洋贸易，但制度资本的差别决定了最后的结局。图中数据是当年的人均国民收入（GDP，按 1990 年的美元价值计算）。资料来源：Angus Maddison, *The World Economy : A Millenial Perspective*, 2001。

贸易无从类比，而且也谈不上起码的公平贸易。虽然从表面上看如此，但实际上却并非这么简单。

西班牙与葡萄牙在英国之前开发大西洋贸易，西班牙抢先占领了墨西哥等自然资源丰富、气候温和的中美洲和南美洲土地，而葡萄牙则抢先占领了巴西。等到英国于 16 世纪后半叶赶到美洲大陆时，只能拿到气候相对恶劣、资源缺乏的北美地带（今天美国东北部 13 个州，加拿大的一些省）。

虽然西班牙、葡萄牙、英国、荷兰、法国都是当年大西洋贸易的积极参与者，最初都直接从大西洋贸易中得益（就像今天的亚太国家与地区从太平洋贸易中得益一样），可是在 1800 年左右开始的工

业革命却发生在英国，而不是在西班牙和葡萄牙。此外，从图二中看到，在 1500 年时英国、西班牙和葡萄牙的人均 GDP 基本相同，到 1870 年时英国的人均 GDP 是葡萄牙的 3.2 倍、西班牙的 2.3 倍。

那么，同是参加大西洋贸易的强国，为什么英国通过大西洋与印度洋贸易一跃成为 19 世纪的世界超级帝国呢？为什么西班牙帝国在 17 世纪之后逐渐衰退，而不是在大西洋贸易的基础上进入工业革命呢？最近，麻省理工学院的西蒙·约翰逊（Simon Johnson）和德隆·阿西莫格鲁（Daron Acemoglu）以及加州大学伯克莱分校的詹姆斯·罗宾逊（James Robinson）3 位教授对大西洋贸易国家在当年的经历进行了一系列的研究，尤其以他们的论文《欧洲的兴起：大西洋贸易、制度变革与经济增长》最为突出。他们认为，当时的西班牙不仅比英国更早进入大西洋贸易，并且在众多客观条件上都较英国占优势。

第一，虽然 15、16 世纪的西班牙与葡萄牙在航海技术上落后于明朝的中国，却超前英国许多，比英国更早在欧洲从事大西洋、印度洋、非洲等长距离海上运输，因此拥有更为丰富的航海经验与技术，直到 16 世纪末、17 世纪初还基本垄断大西洋贸易。第二，由于西班牙早先占领了墨西哥、秘鲁等富藏自然财富的国家，这些中南美洲国家从一开始就居住着众多印第安人，他们可生产大量蔗糖和农作物向欧洲出口。相比之下，英国后来占领的北美殖民地既不盛藏贵重金属，又没有多少土著人口居住，再加上当时的北美气候也不适合生产农作物，因此英国得到的殖民地与西班牙的相比是真正意义上的“不毛之地”。最后，约翰逊等人也指出，按照我们以往熟悉的殖民地贸易理论，帝国主义的发达应该主要以对殖民地的剥削为手段，一个国家对殖民地剥削得越多，该帝国的国力就应该增长得越

快。但是，众多的历史研究表明，实际情况并不一定如此。英国与西班牙在治理和对待殖民地的方式上显然有别。英国的殖民地以当地人自治为主，殖民地有自己的宪法和自己的议会，本地议会对税收政策有相当的决定权，司法与行政基本独立。而且，到 19 世纪时，英国的固定资产投资有一半以上是被投到各殖民地（以购买殖民地政府的公债为主），实际是英国在向殖民地作资本净出口。相比之下，西班牙的殖民地均无议会，由西班牙王室派遣的官员直接统治，殖民地税收权也掌握在西班牙王室手中，殖民地的大部分税收被送往西班牙。因此西班牙与葡萄牙执行的是真正的殖民地剥削政策，而英国在相当程度上是在培养殖民地自治，把相当一部分征税权留在本地，推行的是一种自由贸易秩序。换句话说，按照传统的殖民地理论，西班牙与葡萄牙应该比英国更能从殖民地剥削到财富，使它们的国力比英国增长得更快。加上它们在开始时的技术优势，它们应该比英国更有产生工业革命的实力，使其在经济上更上一层楼。

但图二给出的实际经历却正好相反：不仅英国的财富增长得更快，而且工业革命反倒发源于英国。这些事实说明，仅仅有了由贸易或者殖民地带来的钱财还不够，占领盛藏自然资源的中南美洲殖民地显然让西班牙拥有了更多的天然财富，但仅靠自然资源财富远远不够保证一国的长久繁荣。那么大西洋贸易是如何让英国强大的呢？

——制度资本决定了英国和西班牙的差别

西班牙、葡萄牙运作大西洋贸易的方式与英国有本质上的区别，前者是王室主导的运作，经费来自王室，产权归王室，目的也是为了王室，王权是绝对的。按我们今天的术语，西班牙与葡萄牙的海洋贸

易是国营的。而英国的大西洋、印度洋贸易则是民间自发的商业行为；另外，英国的议会起初就对王权有相当的制衡能力，这种对王权的制约为英国通过大西洋贸易来引发有利于市场交易的制度变革奠定了基础。换言之，正是由于英国的王权并非绝对，从大西洋贸易中发财的新商人阶层能通过议会进行保护私有财产、保护平等自由贸易权的立法，这些立法给予人们契约自由、经商自由，同时也引发一系列金融制度创新。于是，到了18世纪，在西班牙帝国日趋衰败的同时，英国却已基本为工业革命做好了准备。

欧洲最早从事海洋贸易的应该是意大利和葡萄牙，但由于种种原因，意大利人并没有做出规模。葡萄牙的亨利王子一辈子致力于发展海洋贸易，从1418年开始，他每年带领船队出海，但驶向印度洋的多次努力都不成功。到1480年后，葡萄牙才成功地与印度、中国进行过数次海运贸易，其中最成功的应该算达·伽马，1497年，这位葡萄牙人带领由4只船组成的运输队，绕过非洲到印度洋，从印度装满各种作料、茶叶等货物后开始返回。等他的船队于1499年回到葡萄牙时，只剩两只船，约有2/3的船员已沿途死去。尽管如此，从亚洲带回的货物却获利丰厚。

看到葡萄牙帝国的成功，西班牙国王也决心加入。1484年，凑巧有一位叫哥伦布的意大利人有一个设想，他认为葡萄牙船队绕过非洲由印度洋去印度、中国做贸易的海路太遥远，那种从欧洲先南下，然后再向东的航线太慢。他设想，如果从大西洋往西航行，定能更快到达目的地——中国。到15世纪末，欧洲基本认定向东走往印度洋的航线为葡萄牙的专权。于是，如果哥伦布能开辟西行到中国的航线，那么西班牙则可垄断这条西行的贸易线。经过哥伦布几年的努力，西班牙国王终于同意出资筹备这一探险航行。当然有一个

前提：所有这些都是以王室的名义，由王室出资，任何利益也由王室所有。换言之，这种海洋贸易只能是“国营”。于是，1492年8月3日，哥伦布带着3只船组成的船队从西班牙由大西洋向西航行。海上颠簸两个多月后，于10月12日到达中美洲的巴哈马岛，哥伦布大喜，以为他真的只需要短短的一个多月就能到达亚洲。因为在他之前人们还不知道有美洲大陆的存在，哥伦布认定那就是亚洲，把当地的土著人称为“印度人”（或直接音译为“印第安人”）。

后来，人们确认了那是一个新大陆，而不是亚洲。但哥伦布回到西班牙后，王室惊喜万分。这是西班牙帝国迈开的第一步，也是最关键的一步。接下来的数年里，西班牙占领了众多的中、南美洲土地，并很快从殖民地运回大量金银财宝，供王室挥霍。同时，大西洋贸易的权利由王室和权贵阶层垄断，其他社会阶层的人没有机会参与发外贸财，这限制了不同社会阶层间的流动性，反过来也抑制了有利于市场交易的制度变迁。

英国的经历则不同，它是由民间自发地参与大西洋贸易，而不是靠王室出资“国营”。到16世纪中叶，英国的冒险家、创业者看到葡萄牙与西班牙的海洋贸易成功，也开始蠢蠢欲动。但在当时，民间冒险碰到的第一个问题是：所需要的资本从哪里来？既然从民间融资，而每次航行又需要大量资金，那么有什么办法可吸引众多投资者参股呢？一种办法是把贸易公司的股份分细，让众多人可认购。第二个问题是：这种航海贸易的风险太大。根据当时的技术和西葡两国的经验，航行一趟中国、印度需2年以上的时间，等回到欧洲时不仅一些船只沉没，而且有时会有一半以上的船员沿途死去（因为病毒、海难等）。那么，如果由众多个人共同参股集资，股东们的责任必须是有限的，也就是，每位股东的责任最多是损失掉所投入的

股金，不承担任何更多的风险（就是说即使有船员在途中死去，股东的责任也是有限的）。这种高风险贸易为现代股份有限责任公司的出现创造了环境，这种融资模式是英国海洋贸易的主要企业组织形式。当时没想到，“股份有限责任公司”这一制度创新居然还为随后几百年的世界发展埋下了种子。

第一个在英国批准注册的股份有限责任公司是 1555 年的“莫斯科公司”（The Muscovy Company），其目的是组建船队，探索从大西洋往北穿过俄罗斯，然后走向中国与印度的航线。但就像今天我们知道的那样，那是死路一条。到 1630 年莫斯科公司便慢慢消失。

1584 年成立的“弗吉尼亚公司”（The Virginia Company）从七百多名股东手中融到大量资金，其招股书（可能是世界史上第一份招股书）声称，公司的目的是开发北美洲，展开横跨欧洲、亚洲、非洲与北美洲的贸易，并扩大英国在美洲的势力，与西班牙抗衡。该公司后来确实成功地占领了今天美国的弗吉尼亚州等殖民地，在美国的建设中唱主角。

其他诸如“马萨诸塞公司”（The Massachusetts Company）、“非洲公司”等以海洋贸易为业的公司也都在那个时期相应成立，但这些早期英国公司在商业上基本都不成功。这也说明，作为大西洋、印度洋贸易“学徒工”的英国在整个 16 世纪只是处在尝试阶段。

真正成功的是 1599 年成立的英国“东印度公司”（The East India Company）。该公司的创始股东有 80 人，他们选举产生了 15 人的董事会。但关于公司总裁（那时叫“Governor”）的人选问题，当时的伊丽莎白女王坚持要一位她信得过的公爵担任。但组建东印度公司的商人们坚持说：“我们不要一位绅士，而要一位跟我们同类的人担任公司的总裁。”结果，这些商人股东们赢了，女王做出了让

步。到 1600 年 12 月，公司股东增加到 218 人，并正式得到了与东印度和沿途各国进行贸易的垄断权。1601 年 2 月，东印度公司第一支由五只船组成的贸易船队驶向印度。等两年半后他们回到伦敦时，给投资者带来的是丰厚的回报。那次成功为东印度公司随后的多次增资扩股奠定了基础，使其成为英国跨国贸易、经济扩张的主力军，该公司一直运营到 1873 年。

东印度公司的意义是多方面的。其一，它具体表现了英国王室的权力是有限的。其二，至少自 1599 年开始，英国商人社会与王权、与贵族相对独立，有自己存在的充分空间。这种商人与王权间的相对分离很重要，一方面使国家本身不直接经商，不与民争利，另一方面也为后来的制度变迁打下基础。其三，它的成功以及其长达 274 年的繁荣显示了股份有限公司的活力，通过细化后的股份交易，不仅帮助探险创业者融到大量资本，而且以一种高效率的方式把海洋贸易风险分摊到众多投资者身上，达到“人均风险小，总体风险大”的经济效果。其四，开创了以董事会为中心的现代公司治理结构先河，成为所有权与经营权分离的起源案例。

这种“以股份有限公司从民间融资，然后由民间经营外贸”的模式不仅为英国后来的工业革命做好了公司组织形式上的准备（工业规模化创新与生产的风险大，需要的资本也多），而且也带来了另一种意外的效果：既然大西洋贸易给这些股份公司带来利润，而这些公司的利益又由众多股东共享，于是，海洋贸易以及由此引发的相关服务与制造业务创造了一批非贵族出身的有产阶层。这些新的富有商人自然对他们靠冒险挣来的财富很看重，不希望王室通过随意征税或其他方式来变相或直接剥夺、侵占他们的私有财产。

由于英国很早就有一个相对有效的代议政治制度，虽然这些新

的富有商人们多数并无贵族背景，但他们可依赖代议制下的议会对国家立法与治理产生影响。新商人阶层对议会的影响逐渐转变为他们与王室间的利益和权力上的冲突。1629年，当时的查理一世国王一气之下解散议会，由他在无议会的约束下统治英国。随即，他开始增加征税。他的专制好景不长，1642年发生英国大革命。接下来的国王查理二世又开始复辟，试图恢复王室的各种专制特权，包括授予各类贸易垄断权。但他的复辟随后引发了1688年的光荣革命。第二次大革命之后再恢复议会制，并由新的议会从荷兰请来客籍国王威廉三世（其妻为英国公主）。这实际上在英国建成了虚君共和制，限制了王权。

两次革命的结果是英国王权大大削弱，但议会的权力大大增加，为一系列保护私有产权、保证公民平等贸易机会以及经商机会等的立法创造了条件。两次革命之后，王室的财政与国家的财政开始分离，政党不能从事营利事业（也不与民争利），创业者不需经政府或议会批准即可注册成立公司，人人都有权从事跨国贸易，确保致富机会人人均等，而不需王室特许。

既然任何人都可以成为成功的创业者，可从海洋贸易致富，好处不被国家独享，那么我们看到大西洋贸易、印度洋贸易的确在很大程度上改变了英国当时的政治势力格局，新起来的富有商人成为17世纪制度变革的主要动力。有了那些制度变革，英国才有可能在18世纪慢慢成为世界最强的帝国。

——太平洋贸易的结果将是什么

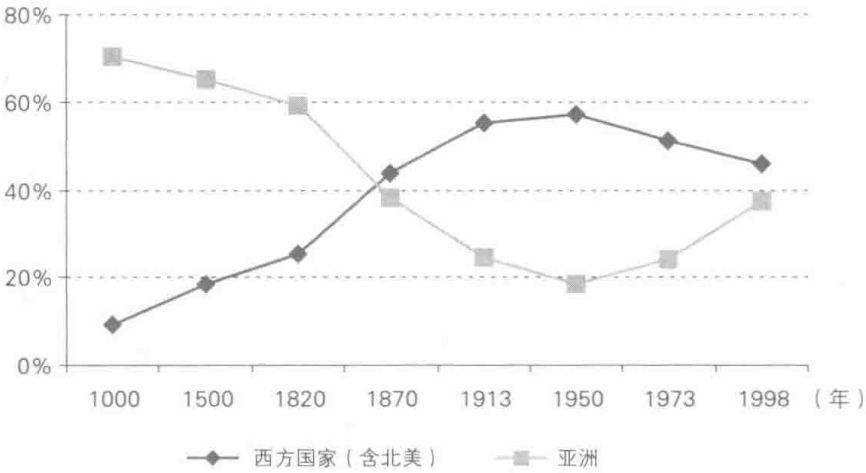
比较英国与西班牙和葡萄牙从大西洋贸易中得到的不同结局，

我们看到虽然英国到 17 世纪初才真正涉足海洋贸易，但它通过 17 世纪的外贸促进其政治与经济制度的改革，以及金融与公司制度上的创新。之所以如此，是因为英国自一开始就没有绝对的君主制，这种受议会制约的君主制给了民间从事海洋贸易、从事金融与公司制度创新的空间。这种空间一方面使国家不与民争利，另一方面让众多公民有成为富商的机会。一旦这种富商群体达到一定规模，他们渴望产权保护，使自己的财富不受王权的随意侵犯，也渴望得到更多平等的贸易与创业机会。这些愿望反过来又促进了英国 17 世纪后半叶的制度变革。结果是，到 1700 年，英国基本完善了亚当·斯密所描述的良性经济增长链所需要的制度环境，让英国能在 18、19 世纪进一步深化社会分工，促进国内与国际贸易的进一步发展，使市场容量不断扩大。这个过程不仅让整个英国社会富裕起来，也让美国、加拿大、澳大利亚等前英国殖民地跟着富裕起来。而西班牙、葡萄牙以及它们的殖民地国家呢？

我们不妨设想一下：假如在 1555 年或者 1584 年英国王室同意全资支持海洋贸易（像西班牙王室一样），由国家来经营，那么历史会如何呢？那样当然会为航海贸易者省掉很多融资的苦恼，使英国的海洋贸易力量从一开始就很强大。但如果真的那样，就不会有民间的创新动力，“股份有限公司”可能永远也出不来，产权保护制度不会有所发展，议会的权力只会越来越小，而王权只会越来越大、越来越专制。那么，英国的结局就会跟西班牙一样。

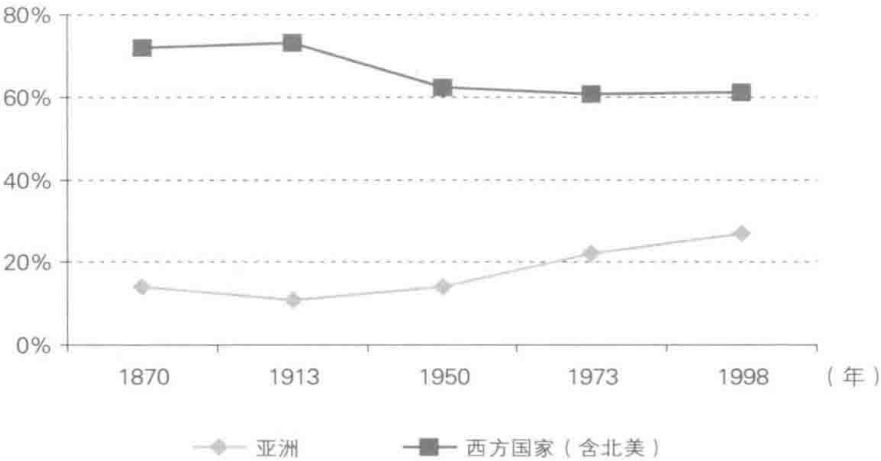
亚太国家与地区的外贸普遍受政府管制，受政府政策的垄断。虽然在 1997 年后各国均进行过改革调整，但政府的垄断管制还是太多。这些管制不仅限制了民间的商业创新，而且使众多普通人得不到平等的致富机会，不利于形成良性的经济增长链。哪个亚太国家

图三：亚洲和西方国家历年占世界 GDP 的份额比较



海洋贸易发生（16 世纪）之前的世界是亚洲的世界，但海洋贸易改变了一切。二战结束之时（图中的 1950 年）是亚洲的最低点。图中数据反映的是两组国家分别占当年全世界 GDP 的百分比。资料来源：Angus Maddison, *The World Economy : A Millenial Perspective*, 2001。

图四：亚洲和西方国家历年占世界总出口量的份额



二战之后开始的太平洋贸易让亚洲重新有崛起的希望，但结局会如何？图中数据反映的是两组国家分别占当年全世界总出口的百分比。资料来源：Angus Maddison, *The World Economy : A Millenial Perspective*, 2001。

会步西班牙、葡萄牙的后尘？哪个会追随英国的足迹呢？

中国和其他亚太国家并没有参与 16—19 世纪的大西洋贸易。从图三中看到，那次错失的机会使亚洲占世界 GDP 的份额从 1000 年前的约 70.3% 下降到 1870 年的 38.3%，然后降到谷底（1950 年）的 18.5%。但是，随着二战结束后的太平洋贸易的开始，亚洲占世界总出口的份额从 1950 年后持续上升（图四）。结果，亚洲占世界 GDP 的份额也不断回升。从这些数据趋势中我们看到，亚洲或许现在有一次真正的机会再现几百年前的光辉。但在政府的过度管制下，良性的经济增长链难以形成。太平洋贸易的结果会是什么呢？

第 13 章

印度比中国强在哪里

今天世界的竞争主要就是制度竞争，看哪个国家更能够为金融证券交易双方提供更好的契约执行架构和信息架构。如果一个国家能够在这两方面做得更好，就可以更多地从事那些经济附加值更高的工作，经济增长质量就可以更好。

1978 年中国的人均 GDP 是印度的 2/3，现在中国的人均 GDP 比印度高 70%—80%。正因为这一点，国内很多学者和政府官员都说，印度尽管有新闻自由、民主制度、私有产权等，但是它并没有创造出中国这样的经济奇迹。

——中印比较的结论下得太早

可是，比较两国的发展势头，不能简单着眼于当前的经济增长率。举例来说，欧美各国在 20 世纪 30 年代左右开始经济大萧条，普遍出现经济危机，而苏联的经济从 30 年代初到 50 年代一直保持高速增长，GDP 增速比中国现在的增长速度还要高。到五六十年代，大家普遍得出一个结论：社会主义计划经济国家的经济状况，比信

* 本文原文刊登于 2006 年 4 月 24 日《财经时报》。感谢周年洋给作者的鼓励和建议以及在本文写作过程中提供的帮助。

奉自由市场的西方国家好得多，于是从 50 年代到 70 年代，很多国家，尤其是拉美、非洲、亚洲、东欧等地区的发展中国家，几乎普遍采用社会主义计划经济发展模式。

这段历史给我们一个启示，就是对当前的中国和印度进行比较的时候，不能简单地将两国过去十几年或者二十几年的经济发展情况进行比较后就轻易得出结论，说印度的自由民主、法治、私有财产权好像反而不能让印度快速发展，而中国的制度即使不变化，经济也能增长得很快。

最近一两年的迹象进一步表明，某些关于中印比较的结论下得太早了，因为从经济学的角度，尤其从金融发展对社会和经济影响的角度来看，印度内在的经济增长潜力比中国更大。

中国前些年的经济增长主要依靠众多廉价劳动力，为世界其他国家提供制造业和其他相关行业的服务，生产鞋、服装、玩具、家用电器等。从国外转移到中国来的制造业生产，技术含量并不高，即使是电脑生产，表面看来高科技的含量很高，但这些技术实际上已经非常标准化，成为简单的加工生产，利润率也并不高。

当然，这些年通过改革开放，中国制造业的技术含量的确上了一个新台阶，同时，中国民营企业和国有企业的管理水平也上升到新的高度。这些转变，为中国经济增长走出以简单的制造业来创造工作机会、增加收入的模式，创造了越来越好的条件和基础。

但是相比之下，如果中国不在契约执行架构、信息提供架构、权力制衡架构等方面做更进一步调整，如果对行政权力的制约没有实质性进展，如果产权制度不做进一步的深化改革，如果仍然不能为市场交易提供更可靠的法治架构和信息架构，那么中国想要在经济增加值、利润率更高的服务业、第三产业上超过印度，将非常难。

笔者曾多次撰文讲述这样一个观点，服务业跟制造业不一样，服务业交易的内容是看不见摸不着的，而制造业的各个环节都是看得见摸得着的。若市场上交易的内容是看得见的商品，比如衣服、鞋类，这种市场的发展对于法治架构和信息架构的要求相对来说可以很低。但是若要去发展更高端的服务业，特别是金融证券业，没有相应的法治架构和信息架构是不行的，因为如果法治不可靠，老百姓所能掌握的信息很少，即使信息足够多也非常不可靠，那么人们从事这种高端服务业交易的风险太大，人们的交易意愿自然会下降。金融业发展的核心是提高资产的流动性，进而提高其使用效率，提高其价值，包括劳动力资产的价值，制度差别的长远价值即在此。

——印度的金融体系为创业者提供更多机会

我最近去香港汇丰银行考察，那天汇丰银行刚刚公布 2005 年的财务状况，2005 年总运营收入大概是 772 亿港币，其中 1/4 来自香港，也就是说其中 200 亿港币来自香港市场。香港人口才 600 万，200 多亿港币除以 600 万，平均每个人为汇丰银行提供的收入达 3000 多港币。这说明香港的金融化程度是多么高。当然，这只是汇丰一家的情况，其他银行和金融公司还不包括在内。香港是中国和亚太地区一个非常重要的金融市场，包括汇丰银行在内的很多金融机构提供的服务，实际上不只是针对香港本地人，它们同时也为很多来自中国大陆、中国台湾、韩国、新加坡等亚太各地区的客户服务。通过举这个例子，我想说明的是，香港很小，但它的金融化程度特别高，因此，香港有非常强的能力去配置和调动资源。金融证券业发展最大的作用是把所有不能直接流通的死的资产，包括人力资本、房

地产、土地以及未来的收入流等，通过金融票据化的发展变成活的资产，主要形式就是进行货币化或者证券化，这样一来，资源配置的增值效率就能达到人类社会前所未有的高度。这就是为什么香港每个人可以为汇丰银行贡献 3000 多港币的利润，这就是高度金融化所带来的奇迹。

当前，印度经济的金融证券化程度无法和香港比，但我们至少可以将印度和中国做一个比较。印度的股票市场上所有上市公司的流通市值是其 GDP 的 80%，而中国证券市场股权分置改革之前的流通股市值不到 GDP 的 10%，也就是说，印度资产和财产的股票化、证券化的程度是中国的 8 倍。正是由于这个原因，印度通过民间的和证券市场的金融证券化，其配置和调动资源、利用现有资产和财富发展经济的能力比中国强很多。

具体来说，印度的银行体系中有 27 家政府银行、25 家私人银行、46 家外资银行，有 47000 个非银行金融机构，这些非银行金融机构基本上都是私营的。这种情况下，印度为创业者和企业所能够提供的融资手段和渠道以及融资额，就比中国多很多。印度银行的商业贷款中，有 35% 贷给国有企业，其他 65% 都是贷给私人、家庭和私营企业，银行资产占 GDP 的比例为 70%；相比之下，中国银行的贷款方向刚好与之相反，70% 贷给国有企业，30% 贷给私人。此外，中印银行呆坏账的比例也不一样。从贷款去向来讲，正因为印度的银行体系和整个非银行金融体系，包括资本市场的私有化程度或者民营化的程度远远比中国高，所以他们的贷款往往流向那些能带来更高回报的私有企业、产生呆坏账比例比较低的私有企业，而不是像中国这样不断将资金送往国有企业。

印度的私有银行体系和资本市场私有化的程度，使印度经济能

够为创业者提供比中国高得多的发展资金，印度年轻人自己创业的机会，比中国年轻人好得多。印度有 47000 个非银行的金融与融资机构，这足以为成千上万的年轻人和中年创业者的事业发展提供金融支持，而在中国金融体系由国家垄断的情况下，100 个年轻人里面可能有 99 个只有打工的份，只能是从事制造业或者简单的研究或者其他行业的工资人，而不能变成创业者，即使是孙大午这样的能人，融资也非常艰辛。

中印两国的财富效应很不一样。金融化、证券化的程度越高的社会，越能够提供条件让大家更好地配置资源、创造财富，尤其是从事更高经济增加值的生意的机会和可能性会大大增加。

那么，为什么印度的金融证券行业要比中国发达得多呢？这涉及我谈得比较多的一个话题。根本上来说，金融证券整个行业平时的交易都是票据交易、契约交易，如果没有可靠的、独立的第三方即政府来提供契约执行的架构，也没有作为独立第三方的媒体来提供充分的可靠信息，那么诚信环境就无法建立起来，以金融票据和金融契约交易为核心的金融证券业就不容易发展起来。

大家都在讲诚信。我认为对诚信的要求不能只是一个口号、一个愿望，而应该具体落实到提供契约执行的架构，保证行骗者不会在没有任何惩罚的情况之下就轻而易举地逃脱责任。如果新闻媒体等媒介所提供的信息量以及所提供信息的准确度都能提升，那么金融证券市场上人们受骗的可能性就可以大大缩小，从而使更多的投资者和金融从业者以及需要金融证券服务的人，愿意加入这些行业从事市场交易，这样金融市场、证券市场才有可能进一步深化和发展。如果没有这些制度架构的支持，在中国目前的制度架构之下，很难让金融证券业健康和繁荣地发展起来。如果不能做到这一点，那

么中国相对于印度的比较竞争优势也就很难产生。

—— 全球资本在流向印度

在今天全球化的国际环境之下，竞争已经远远不只是简单的劳动力竞争。全世界共有 60 亿人口，60 亿双手，在全球化的市场竞争中，简单劳动力的供给量几近于无限，简单一双手的边际价值非常低，几乎等于零，因此，简单劳动力的价格自然就没有那么高了。

在这种情况下，资源上的竞争也没有太大意义，人们可以通过很便宜的轮船运输把资源从一处运到另一处。因此，今天世界的竞争主要就是制度竞争，看哪个国家更能够为金融证券交易双方提供更好的契约执行架构和信息架构。如果一个国家能够在这两方面做得更好，就可以更多地从事那些经济附加值更高的工作，经济增长质量就可以更好。

过去的几个月，我在纽约等不同地方了解了美国一些投资者的取向。近来，他们有一个非常大的变化，就是基金会和机构投资者对印度的投资热情普遍高于对中国的投资热情，比如卡耐基基金会。据笔者了解，卡耐基基金会投资委员会所递交的任何一个要投资印度的项目，百分之百都会被轻松批准，大家一致认为印度拥有民主、法治、新闻自由等各方面的制度保证，他们对印度的经济增长一点也不担心。然而，卡耐基基金会投资委员会递交的投资到中国的项目，十个中有八九个都会被打回来。

不仅卡耐基基金会这样，其他基金会也都是如此。这几年，印度股市上涨了百分之五十几，甚至更多。很多基金会的钱已经转向印度的股票市场，私人股权基金、风险投资基金。里昂证券本来非常

关注中国，但现在它的相当一部分注意力转移到印度去了。他们无法把注意力大量集中在中国，因为在中国证券业赚不到钱。中国市场上的投资机会很受限制，股市被政府严加管制。中国的股市实际不是一个真正的市场，更多时候是一种行政安排，是行政计划场所而不是市场交易场所。在这种情况下，国际资金的流向、投资意向偏好从中国转向印度是必然的。现在国内对这个趋势的反应还很迟钝，但等中国反应过来时已经太晚了。

事实上，很多机构现在并不放心也不太愿意把更多的钱投在中国，他们更愿意把钱投在印度，但短期内没有办法，因此，暂时还只能投资在中国，毕竟目前中国的劳动力以及基础设施方面相对印度尚存在优势。我在和纽约投资机构的接触中已经很明显地感觉到这种投资意向的变化。中国必须及早了解这种投资意向的变化，这是非常重要的、有远见和预测作用的指标。

——中国应该强化激励机制

中国表面看来到处都是高楼大厦，地方官员和高层官员把大量精力放在形象工程上，但我们不能只陶醉于这种表面的东西。印度与中国在进行一场龟兔赛跑，事实上，印度正在紧步追赶。中国如果继续把钱大量投入这种看得见摸得着的东西，而忽略看不见摸不着的制度建设这种软的东西，是很危险的。

当然，不管怎样，中国现在至少可以直接同印度等其他国家比较、竞争，这本身也是很有促进作用的，长此以往，将迫使中国在制度等软的方面进一步改革，使软的制度架构能够像印度和美国那样更有利于市场交易，让人们在更可靠的契约执行架构、交易执行架

构之下，勇于进行市场交易。希望中国政府更加大胆地去做出一些制度调整。在诚信缺乏、法治不可靠、信息不畅通，而且即使有信息，其内容也不那么可靠的环境之下，任何看不见摸不着的非实物的东西，都不容易在这个社会里有太大的发展前景。

文化产业是另一个明显的例子。按理说，中国有 13 亿人口，它的娱乐、文化市场应该是世界上最大的，但事实上，不管是电视剧、电影还是文化创作，都被宣传部门和文化部门严格控制。有意思的是，很多文化界的人士呼吁把儒学变成儒教，然后进一步变成国教，要将中国的传统文化发扬光大。我个人认为，在现代社会，在交通工具和市场范围都发达到如此程度的情况下，恢复这些传统的文化不能解决任何问题。即使恢复传统文化能解决问题，我认为人们仍需要看清楚的是，究竟是什么东西妨碍了中国传统文化的发展。

在中国自己的娱乐行业、文化创意行业、影视业都受到压制的情况下，老百姓特别是年轻人在娱乐和文化消费上除了好莱坞和韩国就难有别的选择。出现这种现象，不能怪社会成员，因为人们别无选择。现有国内各家电视台的内容大同小异，即使再多添几个电视台又能怎样？就像是又多了几栋外表漂亮的大楼，进去一看就知道，里面的管理一塌糊涂。

因此，对于任何一个领域来说，没有竞争、没有激励机制、没有创作自由，就没有创造力。现在强调自主创新，要把中国变成创新型国家，但是，如果在产权制度上仍然不能进一步深化改革，中国根本不可能变成创新型国家，创新型国家只能是一个梦想、一个口号。事实上，中国有很多一流的工程师、一流的科学家，同时也有很多的资金，因为在国家垄断银行体系金融体系的情况下，国有项目要资金是不成问题的。但为什么中国的科技就是发展不起来？一个根本的

问题就是没有好的激励机制，没有以私有产权为基础的激励机制。

文化领域也是这样。只要所有电视台、出版社都是国有的，其他的媒体都直接或者间接属于国有，没有对于个人的创业激励，那么个人的创新动力自然也不会有。在没有可观的经济回报的情况下，让人去挖空心思日日夜夜进行创造，这只能是梦想。

我们可以看到，现在国内最可能在纽约或香港上市的行业，就是创新创业最活跃的行业，如分众、携程等。这个现象为中国的学者和政府部门官员提供了非常明显的启示，它说明，如果中国的投资还不对民营企业开放，那么整个中国经济要继续依靠外资、外贸去拉动；如果真的要中国转变成创新型国家，却不让股市和私有制这两个根本性的动力发挥作用，仅仅进行思想政治教育是没什么用的。

中国历史上创新最活跃的时期，一是春秋战国时期，当时各个诸侯国互相之间进行激烈竞争，孔子、管子等都是在那个时候出现的，但是这种繁荣景象在秦始皇统一之后就不复存在。二是 20 世纪前期，尤其是民国时期的上海租界，文艺创作有过一段繁荣的时光。在 1911—1928 年的 17 年间，中国基本上处于无政府状态，那段时期可谓是中国文艺创作和其他方面的发展和创新最有活力的时候，这一历史对于理解中国的自主创新出路很有启示。

事实上，我认为，中国目前已有的一些创新动力，还得感谢美国 and 香港等自由世界资本场所提供的拉动力。如果没有这些世界市场提供的拉动力，仅靠中国自己来激发创新激情，中国的经济可能难有现在这样的成就。

第 14 章

贸易保护主义会把中国带回哪里

中国有了目前的实力之后，更应该希望其他国家都开放，自己当然也要坚持开放，“己所不欲，勿施于人”。只有这样，中国的经济才能进一步增长，也才能在国际竞争中磨炼出真正有实力的中国企业，并在国内进一步推动有利于市场持续发展的制度变革。

记得第一次去上海是 1984 年，那时我在国防科技大学读研究生，还没学过什么中国历史，所以对上海跟中国其他地方的差别，除了惊叹之外，似乎没有太多别的感受。只是这几年到上海的次数越来越多，去得越多，反而越对上海的故事着迷：为什么上海这么发达？是什么使鸦片战争之后的上海、广州、厦门、福州和宁波成为 1949 年前中国最发达的城市？如果这五个城市有什么共同点，那就是它们都是沿海，再有就是它们是鸦片战争之后的五个自由贸易通商口岸。那么，是自由贸易给它们带来了繁荣吗？假如我的湖南老家，还有中国其他地方也一直能参与自由贸易，那情况会怎样呢？为什么这些其他省区市不能参与自由贸易？这些问题当然不只是学术问题，同时还涉及中国开放政策的未来问题，是些长远的话题。

—— 自由贸易优在何处

我们先看看“沿海”这一特点所带来的差别。在世界各国，沿海

地区普遍比内陆发达，中国也不例外。中国的沿海省市，比如江苏、浙江、福建、广东，还有像湖南洞庭湖周围的县市，等等，都是中国历史上的富裕之乡，它们的文化也比不靠海不靠河的地方更发达。之所以如此，是因为 19 世纪末铁路进入中国之前，水运和马车是仅有的两种运输手段，从规模上讲，由于马车需要先修马路才能通行，在没有足够广泛的马路网之前，水运是最主要的规模运输手段。

实际上，即使到今天虽然有铁路、公路还有空运，但在成本上还是河运和海运最低。这就是为什么至少从唐宋开始，沿海、湖滨和主要河流旁的乡镇之商业不断发展，它们的运输成本以及运输规模优势让它们走在国人之前首先发展贸易，使其商业文化也得以进一步深化。比如说，去苏南乡镇时，你会看到家家都有一条小河连到其屋边，那当然不是为了审美需要，而是当年各家赖以做贸易的运输“公路”。

相比之下，我的湖南茶陵老家就没有那么幸运，那里没有足够深的水路，那些丘陵山地使陆运也很难，这些交通障碍等于使当地人的跨地区交易成本变成无穷大，所以直到 20 世纪六七十年代修建公路铁路之前，我的老家人民基本上无法从事有足够规模的跨地区贸易，也就没有新的动力刺激当地的生产力，人们的生活状况在过去几千年不变，不能从基本的生存挑战中解放出来。

山西是内陆，为什么晋商在明清时期发展得这么快呢？骆驼和马运规模虽然有限，但因为山西以及其他西北地区地处中国跟中亚、俄罗斯的贸易要道上，这种得天独厚的地理位置给他们以独特的商机。可是到 19 世纪鸦片战争之后，海洋贸易成为中国外贸的主旋律，低成本、大规模的海运使山西晋商失去其优势，开始走下坡路。

中国各地的经济史是一部部交易成本和贸易机会的历史，贸易

机会可以是天然的（如沿海）或者意外出现的（如中国香港），也可以是人为创造的（如选择开放）；交易成本也如此，既能够是天然的（如靠海），也可能是人造的（如贸易保护）。交易成本和贸易机会两者当然也相互作用，互为影响。有一点是肯定的，沿海省区跟内陆的经济差别，不是由于沿海人从本质上跟内陆人不一样，而是过去多个世纪里沿海地区得天独厚的、更自由的贸易机会造就了他们。

为什么贸易，特别是自由贸易能如此改变社会、促进发展呢？按照亚当·斯密的理论，贸易促进社会分工，更细的劳动分工促进专业化水平的提升、生产力的提高，后者进而带动需求与供给的增加，需求与供给的上升回过头又进一步来促进贸易的发展，使市场容量与深度发生新的升华。这种“分工—专业化水平上升—市场扩大—进一步分工”的良性循环，正是世界经济得以不断发展的基本原理，也是推动一个社会的文化与制度改良、激发技术革新的基本动力。能否为这种斯密式经济增长链提供足够的润滑剂，是判断一国制度优劣的重要标准。

那么，自由贸易制度在促进社会分工、推广市场范围中的作用在哪里呢？我们可从交易成本和市场竞争两个角度来理解。

在今天，轮船、汽车、火车、飞机等现代交通工具已把湖南茶陵以及湖南其他边缘县跟广东甚至跟国际市场都便利地连接上了，从运输成本的角度看，这些交通已让跨地区的交易成本降低，斯密式的经济增长链已具备了技术基础。可是，直到20世纪90年代后期，湖南的一些政府在与广东交界的公路上到处设路障，阻止湖南的大米、猪肉等农产品运往或者说出口到广东，理由是这些出口使湖南的米价、猪肉价涨得太高，让当地老百姓买不起大米和猪肉。这种反贸易的政策从根本上增加了交易成本，实质上是对冲了现代交通工

具所能带来的好处，以软环境抑制硬环境的潜力。

在进口方面，比如香烟等制造品，要么只允许湖南的香烟在本地销售，要么重点照顾本地产品并给外地进口的产品征税、设置障碍，理由是保护本地同类产业。这不仅增加了交易成本，让本地老百姓买不到更好、更便宜的产品，而且从根本上压制竞争，从而抑制了创新。这类贸易保护不只在湖南，而且在全国各地都有，于是，北京的出租车就主要是北京的“现代”汽车了。

因此，贸易保护主义等于增加交易成本，抑制竞争和创新，往经济增长链中掺沙子，而不是加润滑剂。结果是，过去 30 年广东经济飞速增长，广东人的收入快速上升，本来湖南作为直接的邻省应该能享受广东最多的外溢效应，但这些外溢效应被贸易保护主义排斥在外。

——曲折的自由贸易之路

地方贸易保护主义当然荒唐，因为一个省、一个地区往往在经济上难以自给自足。那么，在国家层面呢？难道国家贸易保护主义也荒唐吗？加上民族主义情结后，其讨论可能更加难以理性。让我们先看看其他国家的经历。

历史上的古罗马以自由贸易而兴盛。但在罗马帝国衰败之后，欧洲进入封镇为王的中世纪，各城邦限制彼此间的贸易，重点保护自己的经济。首先走出贸易保护主义的城邦国应该是尼德兰（今日荷兰的前身之一），尼德兰国家很小，12 世纪人口不到 100 万，资源非常有限，它必须靠跨国贸易生存。但这并没阻挡当地的既得利益者不惜使用武力把外来的竞争排斥在外，起初，他们只要一发现别

人要模仿尼德兰人的毛纺技术，就将其摧毁。

尽管如此，到 12 世纪末，尼德兰基本上已将其市场全面开放，欢迎竞争。到 14 世纪，尼德兰已成为欧洲的商业中心，其首都阿姆斯特丹成为欧洲最活跃的商品交易与金融中心，也是波罗的海谷物贸易的重要港口，相当于欧洲当年的香港。自由贸易让荷兰很快变成欧洲的经济强国，到 17 世纪中叶已是世界人均最富的国家。

只是到 17 世纪末，荷兰开始增加关税，推行贸易保护主义，使贸易额下降、国内物价上涨，这也促使工资上升，以对冲上涨的物价。劳动力成本的上涨迫使荷兰最终失去国际竞争力。到 18 世纪中，英国已取代了其经济强国地位。荷兰靠自由贸易起家，最后以贸易保护主义结束它的帝国地位。

由于受到荷兰自由贸易的影响，在 16 世纪上半叶，英国取消了多种关税，解禁一些产品的进出口限制。但是，这些自由贸易举措寿命很短，在 16 世纪后半叶，许多贸易保护政策重新上台。

到 1604 年，随着之前的经济危机的结束，英国再次推出自由贸易，取消关税。但是，到 17 世纪末，英国又重新启动关税，特别是 1690—1704 年，其进口关税上涨 4 倍，那次涨关税的部分原因是英国政府需要增收，部分是出于报复同期法国的贸易保护主义政策。

为什么自由贸易政策总那么脆弱呢？从朴素的逻辑上看，不管是在那时的英国还是今天的美国和中国，自由贸易总是一个在社会政治层面难以维持的政策状态，因为一般人很难看到自由贸易的好处，但却很容易看到贸易保护的表面好处。比如，眼睁睁看着外国进口货挤满、冲击国内市场，或者看着外资吞并国内企业，外国人似乎正在夺走那么多就业机会、夺走或挤掉那么多“自主”品牌，你说，不去给外国人、外资设限，那能行吗？即使学者觉得贸易保护主

义会毁灭本国的创新竞争力，迫使老百姓花更高的价格买更次的产品和服务，社会大众也不一定能理解这种逻辑，因为“创新竞争力”等说法太抽象。

1776年，亚当·斯密出版《国富论》，从一个全新的高度对自由贸易进行了系统的理论梳理。那时碰巧是英国工业革命的起点，到1800年，英国的机械制造，特别是机器纺织能力已经特别强，大规模的机械化生产使英国棉纺生产力很快过剩。这随即带来两方面的挑战：一方面，当时的英国人口不到2000万，生产这么多的衣服、布料后卖给谁？另一方面，机器纺织业需要大量的原材料，尽管英国有足够的煤储藏量，但棉花从哪里来？本来，英国可以依靠它在北美的13个殖民地生产棉花，然后运到英国，但是，1776年美国独立了，之后进行了好几年的独立战争使英国无法再对美国这一货源放心。

在这种背景下，英国于1820年再一次推动自由贸易，1846年废弃《谷物法》，结束对谷物进口的限制和关税，1849年废弃《航海法》，不再要求英国以及其殖民地的外贸运输必须由英国船队运送，结束英国海运公司的垄断，使英国进入全面零关税时期，并在全球范围内推动自由贸易。英国的自由贸易政策是非常成功的，1760年时英国占世界制造业1.9%的份额，到1830年时上升至9.5%，1860年时则高达19.9%，其贸易额占全欧洲的20%，其制造品出口量占世界制造品贸易的2/3，让只占世界人口2.5%的英国成为主宰世界的帝国。

英国的自由贸易政策一直维系到1914年开始的第一次世界大战时期，那次政策转变也同时标志着大英帝国衰败的开始。

美国的贸易政策也是几经波折。1776年美国独立之后，它自

然地要采取贸易保护政策，要求排除外国势力影响的情绪很高。1789年，国会通过第一项关税法案，单项关税在5%—15%，平均为8.5%。1816年，关税普遍上调到25%—30%，特别是对各类制造品征收重税。到1828年，贸易保护主义达到顶峰，平均关税升至49%。自1846年开始，国会通过一系列立法降低关税，到1857年下降到20%左右。

但是，1890年、1913年、1922年、1930年美国国会相继通过一系列法案，提高美国关税，后三次是对欧洲贸易保护主义的报复行为，但其效果是把美国关税推到历史新高。许多学者认为，那些关税大大加重了20世纪30年代的经济危机。

二战之后，美国积极推动自由贸易，带头建立关贸总协定(GATT)以及此后的WTO，构建世界自由贸易架构。随后的60年，美国基本遵照自由贸易原则建立相应的国际秩序。但是，随着20世纪80年代“日本制造”的强盛，特别是等到90年代末期“中国制造”崛起，贸易保护主义重新在美国抬头。这次的结局如何还难以断定。

——中国要学贸易保护吗

现在轮到中国做选择了，是自由贸易还是贸易保护主义？

回答这个问题之前，我们必须理解清楚荷兰、英国、美国各自的特点以及它们所处的历史时期。尼德兰或者说荷兰在13、14世纪的人口不到100万，又没资源，所以如果没有贸易，它会难以靠自身单独发展，就像中国的地区市县难以靠自身独立发展一样。

英国在1700年后人口过1000万，比当年的荷兰大许多倍，它

作为岛国的资源也比荷兰丰富。但是，它跟当年荷兰的不同在于新的工业革命带来的机械化生产，使英国不得不从国外找资源进口，并同时在国外找出口市场，因为英国的人口太少，无法消费完大规模机械化生产的棉织品。只有放开市场，当时的英国才能保持其持续增长。

美国的情况跟荷兰、英国都不同，它的国土和方方面面的资源都极其丰富，真是幅员辽阔，尽管今天的人口接近 3 亿，其人均土地还是在世界前列。它历来开放的移民政策使其人口不断增长，这直接保证 19、20 世纪美国国内市场的不断扩张，为其生产的发展提供了几乎无限的需求。在以下几个重要方面美国与其他国家不同：

第一，在国内经济制度上，美国从一开始就继承了英国的自由市场传统，美国独立之时恰巧是亚当·斯密《国富论》出版之年，自由竞争是美国经济的基石，加上美国的法治、个人自由和私有制所提供的创业创新激励，这种自由竞争从 19 世纪初开始一直推动着美国一波接一波的科技革命，这些技术革命使美国经济在有无外来竞争压力下都能有充分的增长原动力。

第二，美国自 19 世纪初开始领先世界金融业的创新与发展，银行借贷、保险、证券、股票市场等的发展为美国家庭规避未来各类风险提供了相应的金融工具，让美国人在不用担心未来的状况下能够大胆消费，不用太多储蓄，美国人的消费行为给美国经济提供了几乎无限的需求，这种内需水平是其他国家到今天还无法跟上的。因此，美国国内一直具备最有利于斯密型经济增长链的制度架构，充分的市场竞争，不断扩大的国内消费市场，支持内需增长的金融保险体系，这些特点使美国在早期发展中即使采取贸易保护主义，其经济也能强劲增长。

中国的工业经过了几十年的保护发展，特别是从 20 世纪 50 年代至 1978 年，中国经济完全没有外来竞争，被完全保护起来，按理说，那已经给了中国工商业最高的保护。1979 年后开始逐步面对国内、国外的竞争，在这些竞争下中国的多数行业已具备了相当的水平。中国经济的崛起本身也意味着中国企业不再需要保护。

那么今天的中国经济更像上面讲到的哪个国家的哪个时期呢？显然不像荷兰，因为中国太大。本来，中国作为世界人口第一的大国，其国内市场巨大，至少可以像美国一样为本国的经济增长提供巨大的内需，这样即使中国采取贸易保护政策，经济或许照样能增长。可是，中国今天的经济制度架构跟 19 世纪的美国有着本质上的不同。美国采用的是充分自由、充分竞争的私有经济，它有着内在的激励创业创新、产生旺盛内需的经济体制，这些是仍然以公有制为主体、以政府管制为特色的中国经济所不具有的，内需不足与市场竞争不充分依然是中国经济的特点。因此，无论贸易保护主义在 19 世纪是帮了美国还是害了美国，中国今天的局面跟美国的截然不同。

从以下两方面看，今天中国面临的挑战跟 1800 年英国面对的一样：一方面需要从国外进口各种资源，另一方面要继续开发海外市场。再就是，中国跟当年的英国一样，也已经积累了相当的经济实力，能够面对新的国际竞争。不同的是，当年英国的出口压力是由新的机械化大生产所致，而中国是由于有世界上最多的廉价劳动力。仅仅为了解决就业问题，中国也必须保证有极大的出口市场，同时也必须通过外资继续引入外来竞争压力，改变国有垄断的局面。

中国与美国不同，美国已经是世界经济老大，从某种意义上讲，它需要做的是守住其经济地位，甚至可以在某些行业或企业中采用贸易保护政策，这也不一定对其经济有太多伤害。而中国则不同，中

国有了目前的实力之后，更应该希望其他国家都开放，自己当然也要坚持开放，“己所不欲，勿施于人”。只有这样，中国的经济才能进一步增长，也才能在国际竞争中磨炼出真正有实力的中国企业，并在国内进一步推动有利于市场持续发展的制度变革。最坏的政策是在这种时候中国主动推行贸易保护主义，搬起石头砸自己的脚。

[第三部分]

产权与财富

- ☆ 以杨小凯的思路理解产权保护
- ☆ 国营，还是“还产于民”
- ☆ 国有制和政府管制真的能促进平衡发展吗
- ☆ 农村土地所有权明晰后结果不会比现在糟
- ☆ 私人产权是“以人为本”的核心基础
- ☆ 为什么产权明晰可减少环境污染
- ☆ 不能以房产调控名义摄取私人产权

第 15 章

以杨小凯的思路理解产权保护

产权的保护不是简单的写不写进宪法、通不通过这部或那部法律的问题，而是整个社会共识的问题。

杨小凯的去世是中国思想界，特别是经济学界的极大损失，我们失去了一位具有不折不扣的知识分子良知的学者。杨小凯的社会经济思想很多，这里我们不妨回顾一下他关于产权保护所必需的制度框架的观点。

在 2004 年 7 月 8 日北京大学中国经济研究中心举行的杨小凯追悼会上，周其仁教授说：“我认识杨小凯超过了 20 年，印象最深的是他对现在举世赞同的中国增长还有一种保留和怀疑。这种保留和怀疑不是一种情绪化的猜疑，更不是因为他的境况不好，而是来自他对社会、对经济长期发展面临问题的思考，也来自他对学术核心部分的理解。因为他的框架很简单，几十年来就是如此，就是劳动分工水平。经济增长不单是分工，重要的是分工水平不断地往上推，而导致这个分工层次会往上提升最重要的是一种制度上的协调问题，其中产权很核心。经过很多年的工作，大家已就这些问题达成共识。但是小凯对这些问题的认识有更往前走一步的地方：产权并不是说经济学家认为哪一种好、呼吁把它变成现实就行。产权要受到很多其

他制度的影响，其中最重要的就是国家（政府）。而国家是唯一可以掌握合法暴力的组织，是掌握着强制力的组织。国家如果不上轨道，私人产权很难发挥作用，私人产权不上轨道，整个市场的基础就怎么弄也弄不起来。”

换句话说，虽然产权保护的好处是我们的共识，但要达到那种状态却远比我们想到的要难得多。就像我们以前的经验所证明的，仅仅有书面法律还不能算任务完成，对产权保护的书面宪法还只是万里长征的第一步。那么，到底如何达到“产权保护”状态呢？那种状态又需要什么相配的制度呢？接下来，我们试着按杨小凯先生的思路来回答这些问题。

—— 产权保护来自司法独立

首先，我们要理解对私有产权的保护是针对谁、相对谁来保护，是因为怕谁而要给拥有产权的人以保护吗？强势的个人或黑帮当然会对产权所有者构成威胁，但在更大程度上，产权所有者怕的是各级行政部门，因为这些政府部门拥有随时书写法律、法规、条例和各类文件的权力，这是对私有产权的最大威胁。为了保证老百姓和公司的财产不受侵犯，所以要有一部法律给他们提供保护，最重要的是要防止政府不同部门使原来合法的东西一夜之间变得不合法。从这个意义上说，相对于政府来给老百姓和公司提供产权保护，这应该是最核心的产权保护概念。认清这一点是所有讨论产权保护问题的前提。

比如，“铁本”事件使得本来值多少亿的民营公司一夜之间被定为非法，价值暴跌。当然，或许是地方政府部门当初违规批准了“铁

本”的几个项目，但那种问题是政府内部的行政管理问题，是行政法的范畴。对“铁本”而言，只要它拿到的审批是合法权力部门出示的，那么“铁本”的项目就是合法的，其公司经营就是合法经营，其产权就是合法的，应该得到保护，“铁本”没有义务为地方政府部门背“十字架”。

当然，我们讲产权保护，自然也包括下面这类情况，张三怕李四把他的钱或财产拿走，这种情况也是有的，发生的频率可能很高。但是，民间成员之间的产权侵犯相对于政府对民间成员产权的侵犯来说，其损害程度就小多了。民间之所以有发生产权被他人、公司或社团侵犯的可能性，往往是因为在他们背后有一群有势力的人或者黑帮在为他们撑腰。有势力撑腰的人对产权所有者进行侵犯是会发生，但是，他们要侵犯他人的产权，我们可以通过社会舆论、警察等方面的压力对其进行一定的约束。因为，强势的一方毕竟多少会感觉到他们是非法的，也会怕警察的最终介入。这类产权纠纷、产权侵犯相对容易解决。

相比之下，如果是行政部门没收某个社会成员的财产或者是通过行政指令把其合法产权变成非法产权，情况就大为不同，社会压力不一定管用，警察也不一定会出面，因为政府是唯一可以在合法名义下重写游戏规则、把本来合法的产权变成非法产权的机构，因此行政部门对产权的侵犯可以名正言顺。这是最可怕的。所以，老百姓的产权受到的最大威胁来自于行政部门。

一旦我们认清了这个要点，老百姓财产得到真正保护所需要的制度框架就很好理解了。其重要前提条件之一就是法院必须依法独立公正行使审判权。在老百姓的产权受到威胁、受到侵犯的时候，他们应该可以到法院去起诉，而且对法院的公正必须有信心，否则他

们就没有别的途径，这可能逼着他们求助于暴力。如果法院不是独立行使审判权，而是受制于行政，那么当行政部门侵害老百姓产权时，老百姓就无路可走了。

在一个社会里，对老百姓产权最主要的威胁是来自行政部门，甚至是立法部门，所以一定要有独立行使审判权的司法机构。如果没有的话，产权的保护只能是一种理念、是一种良好的愿望。由于在集权制度的国家里不可能有独立的司法，也就不会有真正意义上的产权保护。

——中产阶级与产权保护

许多人会提出，很多发展中国家虽然有司法独立，但也很难有成功的产权保护，比如，像拉美各国与印度。这是为什么呢？像印度和很多拉美国家，它们有民选的代议制政府，但是它们并没有真正意义上的产权保护，主要是因为它们没有足够大的中产阶级群体。真正的产权保护是一个极其微妙的社会状态。

让我们想象一下，中国最近修改了宪法，把对私有财产的保护写进去了。现在可以把它写进去，明天也就可能通过别的法律把它改过来。改来改去不是不可能的，法律毕竟最终是人为的东西，所以说，什么样的人去写，又是谁把它反过来，决定了法律最终是什么样的面貌。

也就是说，在代议制国家，不是说他们的民选投票本身有什么问题，关键是要看多数的选民是要求对产权进行保护还是不要求对产权进行保护。如果大多数人是穷人，中产阶级人数很少，小部分是富人，由老百姓来选举议员，那么想推动保护私人财产立法的

候选人是不会被选上的，因为无产者是没有保护私人产权的愿望的。所以，在那些中产阶级人数很少的社会里，反而是主张在当选之后要推动剥夺或者是侵犯有钱人财产的人往往会被选上。

在一个社会里，只有产生了一定数量的中产阶级，这个社会中的多数人才有保护私有财产的要求。中产阶级有一定的财产，如果他们的财产被践踏，他们就会不干。他们就有产权保护的愿望，就会去投票给那些想推动产权保护立法的候选人。

而印度就没有足够的中产阶级，它是从 20 世纪 90 年代初才开始放弃计划经济的，这就是为什么从这个角度看，产权保护似乎是一个很微妙的国家状态。第一，它需要一种民选的代议制政府。第二，必须要有足够大的中产阶级，否则无法保证这个国家的立法者会偏重保护产权、会进行保护产权的立法。第三，还必须有司法独立，这是书面法律能够得以实现的保证。产权保护之所以能够成为美国社会一个非常核心的价值观，就是因为中产阶级占了美国社会的多数，再就是它有独立的司法和代议制政府。

——为什么拉美国家没能实现可靠的产权保护

从以上的分析看出，只有当社会的多数人都多少有点财产、想让自己的产权不受侵犯时，在代议制国家才可能有真正的产权保护。那么，为什么美国和加拿大能达到有效产权保护而拉美国家却没能实现呢？如果我们把美国和加拿大与拉美国家相比较，就会发现今天的北美很富有，而拉美非常穷。可是 500 年前并不是这样的。在哥伦布于 1492 年发现美洲大陆之后，考虑到今天的拉美国家所在地的气候很温和、矿藏丰富，而北美冬天寒冷，为不毛之地，所以西班牙

当时就只选择今天的墨西哥、委内瑞拉等拉美国家所在的地方作为其殖民地，而不要北美。等到 16 世纪末英国人来到美洲大陆时就没有什么地方可挑剔的，只能得到“没人要”的北美。这就形成了北美是当年英国的殖民地、拉美是西班牙殖民地的格局。

正因为拉美国家气候很温和，最适合发展农业，但经营农业又需要很多的劳动力。在 16—18 世纪期间又没有机器，所以西班牙和英国人就从非洲运来很多黑奴，帮助西班牙的这些殖民地发展农业。到 1820 年左右拉美国家相继独立时，它们基本都选择了民选代议制政府。但是，当年从非洲运来的黑奴以及他们的后代形成了很大的穷人群体，结果是拉美国家中少数人非常富有，绝大多数人贫穷，中产阶级占少数。就这样，虽然拉美国家独立时基本都选择了民选的代议制政府，但这并没有给他们带来产权保护和经济繁荣，而是不断的革命与动荡。拉美的穷人阶级太庞大，虽然有民主，但是总不能得到良性运作，产权的保护总是不可能太好，从而经济不可能太发达。印度也是这样。在恶性循环里，大多数选民总是处在一个很贫穷的状态，他们的一个愿望就是：不能给富人以产权保护，如果给了他们保护，我们怎么办？

而美国就没有这种情况，因为北美气候不如拉美，殖民者在早期开发北美的时候并没想把美国做成农业大国（尽管开始时美国也以农业为主，但那更多是自给自足，不是像拉美那样为出口而发展农业），因此从非洲运来的黑奴只有少数被运到今天美国南部的一些州（当时这些适合农业生产的州还是属于墨西哥的，比如佛罗里达州、德克萨斯州）。来到美国的移民主要发生在 18、19 世纪，也主要是来自欧洲。那些历史背景没有给美国留下庞大的穷人群体，这为美国的收入分配中培植出足够大的中产阶级奠定了极重要的基础。

于是，从美国于 1776 年建国开始，这个社会就能达到一个少有的均衡状态：代议制政府，法院又是独立的，国会由选民选举，选民群体里中产阶级和富人占了多数，他们都要求保护产权。所有这些条件加在一起，形成了一个良性的循环。

在这种均衡状态里，产权保护是社会大众都主张的，而且选举又保证了这个共识在立法和执法中得到反映，通过三权分立和选举的制度，可以保证社会中的主要群体都支持这种保护产权的制度和环境。在这种社会中穷人也支持这种模式，因为它为每个人提供了良性的创业环境，让穷人也感觉到有希望，社会各阶层间的距离并不那么遥远。

所以，产权的保护不是简单的写不写进宪法、通不通过这部或那部法律的问题，而是整个社会共识的问题。这就是为什么在一个国家中要达到支持产权保护的良性循环很难，需要太多的东西、太多的巧合，而且每个方面都要正好达到那个状态。

虽然笔者跟杨小凯的个人交往不多，但笔者很能理解为什么他在生命的最后十余年里把相当精力投入到研究经济持续增长与法治的关系里。中国今天正致力于寻找经济持续增长的途径，杨先生留下的思想遗产将成为多代中国人的宝贵财富，他的独立治学品格也是我们所有学人的榜样。

第 16 章

国营，还是“还产于民”

不管在中国几千年历史上，还是在世界历史上，“民营”不仅天经地义，而且是自古人类最自然的谋生方式，“花自己的钱才心疼”是再自然不过的黄金定律。

本来以为“国营”还是“民营”的问题早已达成共识，没想到这个问题又成热点。因此，对这场辩论中的一些问题我想谈谈自己的看法。

首先，关于“国退民进”中是否存在国资流失的问题。我想，在目前缺乏监督、缺乏实质性制约的体系下不发生问题那反而不正常了，要不然我们所熟悉的腐败现象怎么会这么多？连大学和中小学、医院、福利机构、银行、法院等都时常发生腐败，你说“国退民进”中有这样那样的事奇怪吗？“国退民进”是腐败的“因”，还是更系统性腐败的“果”？按照常理，腐败越严重的社会里，最可靠的解决腐败的办法就越应该是“物归原主”，也就是“还产于民”，让每个人管自己的财产最安全，使腐败没有物质基础。但“国退民进”过程不是会出现腐败吗？当然，如果因为这一点而保留国有企业，那只会继续为腐败提供最大且长久的财产基础，所以国家不退的道德风

* 本文原文发表于《证券市场周刊》2004 年第 36 期。

险会更大。我一直认为，像捷克那样人均分同样一份国资是最公平的民营化程序（其实俄罗斯不是这样做的，许多人对此有误解），而且这也跟国有企业产权的最初定义最为一致，但许多人误认为这种方式是导致俄罗斯改革“失败”的根本原因，其实俄罗斯并没完全按“人均一份”去做。实际上，从民营化过程中的道德风险角度讲，“人均一份”既简单又远比“黑箱操作”的腐败空间小。

我们这里主要想谈的不是民营化方式的选择问题，而是要不要“国退民进”的问题，还有就是产权和经济发展到底有无关系。

—— 案例研究与学术研究

这场争论中一些人士依赖的结论多是基于案例分析。那么，由案例分析得出的结论在多大程度上具有普遍意义？在多大程度上只是研究者的猜想？

实际上，这里有一个更一般性的问题。随着过去十几年 MBA、EMBA 教育的越来越普及，商学院与经济学教授们可能有点纳闷：案例与传统的研究方法相比，更易懂、更具体、更清晰，那么，案例研究是不是学术研究的主要方式？当对单个公司进行研究时，这到底是不是学术研究？学术研究如何界定？

仅仅通过案例研究得出的结论有时可能很荒唐。举个例子，中国著名的二胡独奏《二泉映月》的作曲者阿炳是一位盲人。如果以阿炳创作《二泉映月》为案例去研究，那么，什么人才能够成为杰出的作曲家？因为阿炳是一个瞎子，是不是可以得出结论说阿炳之所以可以创作出《二泉映月》，就是因为他是一个瞎子？如果这样的话，要想成为杰出的作曲家，你就要先把眼睛弄瞎吗？

还有，在美国经常有人去赌场赌钱，当某一天碰巧赢了一笔巨款之后，就开始写书，讲授他那天赌博的经验。比如说，他可能平时早晨7点起床，但去赌场那天他是早晨6点起床；平时穿一件白衬衣，但那天他穿一件黑衬衣。他会下结论说，正是由于他那天早晨6点起床，穿了一件黑衬衣，去赌场就赢了，因此赌钱赢了的秘诀就是早晨6点起床，穿黑衬衣。这也是根据个案介绍经验并得出“大结论”的。这类书很多，也的确有不少人买。

从这两个例子可以看出，单纯的案例分析很难成为学术研究，顶多是为学术研究做素材准备，帮助你得到猜想，但不能给你结论。通常说，对经济的学术研究可以是纯理论的，可以是纯实证的，也可以是两者兼顾。即使是纯实证的，你有了猜想或者理念后，首先你应该收集一个尽可能大的样本，然后再看这中间的普遍规律是否能证明你的猜想。

——职业经理人制度能救国企吗

最近有人在文章中谈到信托责任和职业经理人制度问题，以青岛啤酒为例说明职业经理人制度的优越性及其可行性。

分析青岛啤酒这一个案能告诉你什么呢？2001年以后其业绩改进到底是因为什么？我们千万不要从中得出另一个“要想成为好作曲家需先把眼睛弄瞎”的结论。

在有关论述中，有的人以2001年青岛啤酒掌门人从彭作义换成金志国为例，说从那以后青岛啤酒业绩和H股股价都有了大幅提升，证明青岛啤酒采用的职业经理人制度是多么优越，认为这是青岛啤酒比海尔越做越好的根源所在——这个结论非常牵强。其实，这位

人士并没界定清楚金志国与张瑞敏作为职业经理人有什么差别，那些我们暂且不管。但是，在有关这个问题的文章中并没有证明：从2001年到2003年青啤的业绩改善是由“金志国作为有信托责任的职业经理人”这个“因”造成的，特别是由“信托责任”造成的。当然，他们更没有证明是“信托责任”在金志国这里管用，而在海尔的张瑞敏那里不管用。

严格来讲，青岛啤酒的业绩和股价改变的原因可以有很多。从20世纪90年代中期开始，彭作义在全国进行大规模的举债收购，收购了很多各地的啤酒厂。到了2001年，青岛啤酒在全国各地有生产基地，啤酒差不多可以在各地就地生产，不再需要长途运输，成本就节省了很多。可以说，这为2001年以后青岛啤酒业绩提升做了很好的准备。如果没有彭作义的大规模举债收购，或许青岛啤酒2001年后的业绩提升不会这么快。

2001年之后的两年青岛啤酒在香港H股的股价确实上涨不少，但我们不能忽视同期所有H股股价都在上涨。在美国以及其他国家有那么多新的中国概念基金公司于那两年建立，大家都想买中国股票，而且2003年是全球新兴股票市场过去几十年里上涨最多的一年。当海外基金加大对新兴市场的投资时，分到投资中国的比例也会很多，它们投资中国股票的主要途径又是香港H股、红筹股和B股，这样一来，水涨船高，青岛啤酒的H股不上涨才怪呢！

因此，青岛啤酒的业绩和股价上涨不一定是由“有信托责任的职业经理人”造成的。更何况，正如前面讲的阿炳的故事一样，单个或几个案例不能说明一般性的问题。

再者，一些人讲到的“信托责任”就像我们讲了几十年的“要讲道德”“要有责任感”等，结果呢？并不是我们不向往“有信托责

任的职业经理人”。问题是，“信托责任”不是靠道德式训话建立的，而是要靠相配套的市场竞争与制度逼出来的。中国 20 世纪 50 年的实践证明，如果只靠道德要求而没有制度支持，甚至刚进去时的“职业经理人”到后来也会被国企改变成“非职业”的经理人。苏联从 20 世纪 60 年代也开始培养“职业经理人”，意大利的国有企业从二战以后也采用“职业经理人”制度，但最后这些国有企业都被迫民营化，为什么呢？从 60 年代开始，苏联国有企业的经营效益越来越差，当时也试图通过奖金激励和职业经理人制度培养国有企业管理者的成本意识，但是其国有企业效益仍然每况愈下。80 年代，中国国有企业也试过奖金制度，实行过“承包制”，但结果却是经理人只顾实现短期利益而采取了很多短期行为，导致这种激励方式最终失败。意大利的国有企业制度可能与“信托责任”的说法最接近，他们的国有公司并非行政部门，行政干预较少，但是国有企业在意大利最终还是失败了，从 1985 年开启了私有化道路。

——国家持股是世界现象吗

在这场辩论中，有人指出，国家持股现象在欧洲也非常普遍，并举例说，奥地利国家持股高达 14.81%，在芬兰、德国、法国、意大利都有类似数量的国家持股。因此得出结论：企业国家持股本身并不只有中国才有，既然其他国家也有，为什么中国要“国退民进”？

因为国家持股在欧洲和其他国家也很普遍（虽然比例不高），从而下结论说产权安排不重要。这个基于某一时间点的状况而下的结论，只讲到了横切面的现象，显然忽视了非常重要的历史背景，结论似是而非。第一，持这种观点的人士忽视了在过去 20 多年里，世界

上遍布于亚、非、欧、美各洲的 120 多个不同国家，从 20 世纪 80 年代开始对国有企业进行了大规模私有化。比如刚谈到的奥地利，现在国家持股 14.81%，但这并没讲出过去十几年奥地利对国有企业的私有化。奥地利在二战期间被德国吞并，1945 年二战结束后，德国在奥地利建设的军工厂、银行、基础设施都被奥地利没收，德国留下来的这些资产就成了奥地利的国有企业基础，使奥地利从此有较高的国有经济成分，1951 年时，其国企产出占比约 22%。到了 1985 年，奥地利的国有企业出现了前所未有的危机，那一年的亏损超过了 1946—1984 年所有国有企业的红利总和。从而引出争论，是否还要国有？1987 年，奥地利首试民营化，1993 年，议会通过法案正式把私有化作为主要方针，通过上市、MBO 等方式套现。过去 20 多年，从撒切尔夫人和里根开始，世界范围出现全面的私有化运动。首先是英国于 1982 年的私有化，随后 1985 年有意大利和马来西亚，1986 年有包括日本在内的 4 个国家，1987 年有 2 个国家，1988 年和 1989 年分别有 9 个和 10 个国家和地区开始私有化，到 1994 年最多时有 13 个国家开始私有化，等等。如果产权不相关，为什么过去这些年里有 120 多个国家要进行大规模的国有企业私有化？难道它们都是拍脑袋拍出来的？这说明产权无关的结论并没有历史根据，更没考虑到过去 20 多年全球私有化的大趋势。

第二，尽管今天还有不少国家对企业持股，但是历史上有哪个大国的长久兴盛是靠国有经济起来的？今天最强大的国家都是靠私营经济发展起来的，中国历史上最强盛的唐宋明时期也不是靠国有经济。苏联当年靠国有经济发展军工，辉煌了短短 20 多年之后走向衰亡。中国过去 20 多年的经济增长不是靠“越来越国有”，恰恰相反，正是通过一系列的产权改革使中国经济“越来越民营”，让越来越

越多的潜能释放出来，才使中国经济越来越兴旺。这些经历不正是证明了“产权不但有关，而且非常有关”吗？

今天讨论的“国营”“民营”问题当然不是什么新问题。那么，“国营”是怎么来的？“国营”是天经地义的自然状态，还是一种非自然的状态？看清楚这些能帮助我们更好地理解当今这场关于产权的讨论，也可以帮助我们吸取历史的教训。我们不能忘记，当年的国有化是一场财产强行再分配的过程，而今天的“国退民进”也必然是一次艰难的财产再分配过程，这肯定不是一件容易的事情。

如果看看历史，我们会发现，不管在中国几千年历史上，还是在世界历史上，“民营”不仅天经地义，而且是自古人类最自然的谋生方式，“花自己的钱才心疼”是再自然不过的黄金定律。而“国营”才是后来物，说得不好听一点，那才是过去 100 多年里“拍脑袋拍出来”的，等于是拿中国，还有世界许多国家做了一场大试验，让那么多家庭和个人以自己的遭遇去为试验埋单，先是从民营到国营，然后又要遭遇从国营到民营的折腾。想起来，真是往事不堪回首。

“国营”在中国至少可追回到 11 世纪宋朝的“王安石变法”，在王的倡导下由国家直接经营粮茶、盐、牛马交易等商业活动，使政府成为直接的创业者和经营者。但是，正如我们知道的，那次试验只有十几年。到了近代鸦片战争之后，“国营”理念在“富国强兵”的洋务运动中重新出台。比如，1865 年，由政府出资创建的“江南制造局”。但即使在晚清洋务运动期间，人们对纯粹的“国营”或“官办”也是多有警惕、提防。盛宣怀在 19 世纪 70 年代论及煤铁矿务、航运企业的创建时称，此等企业“责之官办，而官不能积久无弊”，“若非商为经营，无以持久”。可是，洋务派一方面面对西方炮舰、洋行经营势力的挑战，另一方面中国当时又缺乏规模融资途径，同时

又无任何经营新兴工业事业的经验，觉得完全由民间经营洋务又会显得力气太薄。按李鸿章的说法，“此等创举，责之民办，而民无此力；责之商办，而商无此权”，“此等有益富强之举，创始不易……倘非官为扶持，无以创始”。¹ 因此，虽然工业化任务的挑战让洋务派感觉到国家应承担一定的角色，但至少晚清并没把国家推到“创业者”和直接“经营者”的位置上，而仅是“官督商办”。

到民国时期，两大因素把中国推上“国营”之路。其一是 1917 年苏联革命成功后，20 年代末开始计划经济并使其经济在 30 年代按照每年 12%—13% 的年速度增长，那期间又恰逢美国和西欧国家的经济大萧条，西方市场经济发生大危机。看到苏联“国营”世界与西方“民营”世界这种巨大的反差，南京政府的“国营”决心可想而知。包括马寅初在内的学者大声呼吁中国也追“国营”。第二大因素是德国于 1914 年发动第一次世界大战之后，中国也对德宣战，停止支付一切德国债务，并没收了德国在山东等地的资产，这变成晚清之后的第一批新国有资产。当然，抗日战争期间以及二战之后日本侵略者留下的矿产和其他财产成为国民政府的第二大笔“国营”产权，东北的重工业一夜间使中国经济的“国营”成分大增。当然，出于当时的需要，南京政府在 30 年代初先是以官股强行进入中国银行、交通银行，随后以各种手段达到以“国营”控制主要银行的目的。尽管如此，到 1949 年之前，“国营”并没有成为中国经济的主角。

中华人民共和国成立之后，先是针对官僚资本和买办资本等没收私人财产。到 1952 年年底，全国已经有 80% 的重工业和 40% 的轻工业被收归国有，“国营”在商业领域也占有了 50% 的营业额。

1 摘自李玉：《晚清公司制度建设研究》，人民出版社 2002 年版。

1953年10月开始的“社会主义改造”，大规模地把中小型以及个体工业、手工业、商业的私人资本和私人财产收归国有。4年之后，私营和个体经济规模由50年代初占全部产出的2/3下降到1957年的不足3%。运输业的总额中，国营企业已占62%，公私合营占36.4%，私营仅占1.6%。再到“文革”结束的1976年，个人经营性财产全部灭绝，人们的生活资源也全部由国家和集体提供。使个人几乎除了两只手和起码的居住条件外就没有属于自己的东西，还有就是一份名义上的国有资产。

在中国历史上，任何皇帝能够支配的资源也不过是财政收入加上盐铁等少数几个业务的垄断利润。但是在过去50年里，政府所控制的资源还包括所有的生产资料、金融储蓄资源等，其所拥有的权力和能力是过去几千年任何统治者所不能想象的，这当然使道德风险也空前加大。

在我们今天讨论“国退民进”所带来的社会冲击时，我们对不公平的民营化程序所造成的贫富悬殊当然愤愤不平。可是，如果你再看看当年国有化过程中的种种现象，又会有何感受呢？往事确实并不如烟。关于中国的国有化经历已有不少书详细介绍，这里就不再重复。

在当时苏联的国有化过程中，情况也是很糟。比如，1930年1月苏联只有21%的农民家庭被集体化，同年3月则达到58%，到1938年时94%的农民被集体化。那次集体化过程中苏联农民不断抵抗，政府则使用暴力和非暴力手段强制其集体化。几十万“不服”的农民被遣送到西伯利亚进行劳动改造。最大的一次抵抗运动发生在1932—1933年的乌克兰以及北考卡斯，为抵抗集体化，当地农民烧毁自己的农作物，屠杀自己的牲畜。为报复农民的抵抗，政府干

脆把农民留给自己吃的食物也全部收缴归公，让那些农民去吃荒草。由此所致的大饥荒使数百万农民活活饿死。

当然，“国营”不只是发生在东欧，苏联、中国、朝鲜、越南等地，而且也吹遍了世界各地。我们常说，这个也是中国特色，那个也是中国特色，但实际上，如果你去看看世界各国的历史，就会发现各国的进程和遭遇有许多惊人的相似之处，而且也出奇地同步，在同样的时期做同样的事情。英美的工业革命到了 1850 年不仅对晚清中国，而且对其他所有国家都形成史无前例的挑战。比如，就在中国洋务运动者思考中国如何追赶英美工业革命的同时，德国、意大利等欧洲大陆国家也在琢磨着同样的问题：如何通过“国营”追赶英美的工业革命？

德国（当时的普鲁士）在 1850 年的时候，工业化程度远远落后于英国。1870 年后，为了尽快赶上英国，德国进行了一系列的国有化运作，开启了它的国有企业历史。意大利也是在 19 世纪末慢慢地进行一些国有化运作。

但是，就像中国一样，在世界各国真正的国有化浪潮是发生在二战以后，因为那时人们已看到苏联在 20 世纪三四十年代的成就，都以为终于找到了经济增长的妙方，尽管现在看来苏联一个国家在短期内的那次经历只不过是另一个“阿炳的故事”而已。西欧的法国、意大利、奥地利、西班牙等都加快推动国有化。到 1985 年，德国国企占总产出约 12%，法国占 24%，意大利占 20%，西班牙占 12%，英国占 13%。可是，到 1990 年时，英国国企只占总产出的 4%，法国还剩 18%。90 年代，所有西欧国家都继续进行了更大规模的私有化。

亚、非、拉各地的发展中国家也基本是在二战以后进行国有化

的。这些国家中有相当多的是在 1945—1960 年从殖民地中独立出来的，然后把外国人投资本国的资产收归国有，如伊朗的油田，委内瑞拉的油田、矿产与银行等。拉美那些早就独立的国家则在 20 世纪 50—70 年代也大量没收外国人的财产。这些发展中国家没收的外国人资产都自然成为当地的国有企业基础。到 1980 年，发展中国家的国企产出平均占本国总产出的 25% 以上。

从这些介绍可以看出，第一，国有企业在世界的普及是一个更近代的现象，其主要起因有两个，即英美工业革命对世界各国如何赶超的挑战和苏联计划经济初期短暂而令人炫目的成功。在那之前，中国也好，世界也好，基本都是民营。第二，世界不同的国家，其国有化都是在二战之后、1980 年之前达到最高峰的。既然那次实验从整体上失败了，而且那次尝试是由于从苏联的短暂经历中得出“要想作好曲，需先把眼弄瞎”这样荒诞的结论，我们为什么还非得抱着国营、国有不放呢？

——全球民营化后的业绩如何？

自英国 1982 年的私有化开始到今天已有 120 多个国家和地区进行了民营化运作，从本质上逆转了在那之前的国有化运动。世界银行的一份研究报告表明，1980—1987 年，全世界共有 696 个国有企业民营化运作，在 1988—1993 年有 2655 个。其中，发展中国家 1980—1987 年有 456 个，1988—1993 年有 2279 个，金额达 960 亿美元。那么，那些民营化举措到底带来了什么效果呢？企业业绩变好还是变坏了？

为回答这些问题，William Megginson 教授及其同事等过去

几年发表了多篇研究论文。以他和 Juliet D'Souza 于 1999 年刊登在 *Journal of Finance* 上的一篇论文为例，他们研究了 28 个国家在 1990—1996 年的 85 次国有企业民营化运作，以不同指标来研究民营化之前和之后的业绩表现：

按总资产收益率：民营化之前三年平均 6%，之后三年平均 7%。

净资产收益率：民营化之前三年平均 18%，之后三年平均 19%。

以民营化的那一年为基数，民营化之前三年平均员工的销售收益要高 2%，之后三年平均则要高出 23%，显示民营化提高了生产力；

以民营化的那一年为基数，民营化之后三年里单位员工创造的净利润是民营化之前三年平均值的两倍。

这篇论文还按照竞争性行业和非竞争性行业来区分。

单位员工创收：竞争性行业民营化之后是之前的 2.4 倍，非竞争性行业民营化之后为之前的 2.9 倍；

负债率：竞争性行业民营化之前和之后分别为 28% 和 25%，非竞争性行业民营化之前和之后分别为 30% 和 19%。

如果按发达国家和不发达国家来区分，那么按平均毛利率算：发达国家的国有企业民营化之前为 8%，之后为 11%；发展中国家民营化之前为 32%，之后为 37%；按单位员工创收算：发达国家国有企业民营化之后是之前的 1.96 倍；发展中国家国有企业民营化之后是之前的 2.24 倍。按就业人数算：发达国家国有企业民营化之前和之后的平均员工人数分别是 16914 和 16158；发展中国家国有企业

民营化之前和之后的平均员工人数分别是 23911 和 25985。当然，在很多国家，国有企业民营化的前提是不能减少就业。

其他针对捷克、墨西哥、阿根廷等国家的私有化运作所做的研究也都得出同样的结论：国有企业民营化之后的效率、生产力、负债率，甚至就业率等都得到改善。

——为什么国有企业搞不好

跟 20 世纪四五十年代只有苏联计划经济经历这样一个“阿炳的故事”的局面相比，关于国有经济的经历到今天已至少有 120 多个国家这样的大样本。他们从整体上放弃国有经济，代之以更全面的私有经济，而且转变后业绩也明显改善。特别是，这些国家的制度也千差万别，没有哪种制度被证明可让国有企业运作得好，这当然以最有力的实证否定了当年的“国营”“国有”理念。

关于为什么“国营”“国有”行不通，这些年已有无数的论述。这里我们简单从公司治理的角度来解释，并看清楚国有企业的弊端。国有企业运作得不好的原因在于，国有企业带来的道德风险最高，对公民权益的保护制度的要求也就最高。

为便于比较和理解，我们来看看不同类的企业。最原始的企业形式可能是夫妻店，经营者又是所有者。这里当然没有所有权与经营权分离所导致的效率损失，因为“花自己的钱最心疼”，你不用为武大郎担心他会对自己的钱不负责任。

如果换成是由十个、几十个熟人朋友参股的合伙企业，这时所有权与经营权开始有所分离，主管企业的经理有可能会“花别人的钱不心疼”了，这就有道德风险了。但效率损失可能还不太严重，因

为毕竟委托人和代理人的距离比较近，可以有时间就去盯一盯。即使发生纠纷，通过合同法等简单的法律安排即可解决。

再上升到类似“深发展”那样的公众公司，可能有上百万个分散在全国甚至世界各地的股东，所有权和经营权分离得非常远，这时公司的管理层真的可能完全“花别人的钱不心疼”了，甚至还可能让某些“特殊”股东或经理直接、间接地掏空公司资产。为了避免这种道德风险，我们就需要一系列制度措施，比如董事会、股东大会、证监会、法院、立法机构，还有审计、律师、券商、媒体等各种各样的管理、监督、执法、司法、中介机构，目的是迫使公司管理层“即使花别人的钱也心疼”。但是，现实的情况是，即使在美国，也会出现安然、世界通信之类的丑闻。这里面的道德风险很难控制，这就是为什么大众股市的发展对制度的依赖性极高，所以并不是所有国家都能够发展好股市的。对于“深发展”这样规模的上市公司，中国目前的制度架构还很难促成“即使花别人的钱也心疼”这样的境界。

那么，国有企业呢？我们不妨把国有经济看成一个“超级公司”，是全国人均一份的公司，各家国有企业都是其下的分公司，议会（全国人大）相当于它的董事会，总统（国家主席）相当于它的总经理。这个“超级公司”是股权最分散而且最均匀分散的方式，股东数量最多（在中国有13亿），委托—代理关系当然也最极端。所有权（老百姓）和经营权（国企老总）间的距离最远，其道德风险和效益损失与“深发展”上市公司的情况相比，是完全不同量级的概念。这时，我们如何保证国企老总“即使花别人的钱也心疼”呢？至少得需要民选的董事会（议会）和总经理（总统），否则一层扣一层的委托—代理关系链就断了，会使花钱的人跟出钱的人毫无

关系，没有任何意义上的委托关系，“心疼”就无从谈起了。

实际上，搞好国企这个“超级公司”比一般的上市公司还要难得多，因为老百姓无法把这个“超级公司”的股份卖掉，无法用脚投票（虽然人们可以选择移民国外，等于自动放弃股权），通常的市场压力（如敌意收购、并购重组）对这个公司也不能起作用。另外，这个“超级公司”的管理层还掌握着执法机构和法院。

从夫妻店到合伙制企业，到上市公司，再到国企“超级公司”，每上升一层道德风险就会大大增加，其对制度的要求就又增加一个或几个数量级，对权力制衡的要求就越高，否则腐败会多得不可收拾。正因为连股市发展都这么难，道德风险如此高的国有经济在哪个国家都搞不好就不足为奇了。因此，制度机制越不发达的国家（比如没有民选政府），就越不能搞国有企业，如果搞，腐败和贪污就会无处不有，代理成本和利益扭曲就会出奇地高。在制度机制不发达的国家，最合适的企业组织是传统的夫妻店和合伙企业。但是，实际的历史经验却是：越不发达的国家，在1980年之前反而越是去做国有经济，由此而增加的腐败和贪污机会使它们反倒更落后于那些以法治为基础的市场经济国家。另一方面，人口越多的国家越不适合搞国有企业，因为那样的国有经济里“所有权”和“经营权”会离得越远。

——民企不如国企吗

过去两年，有人对在香港上市的国有企业和民营企业进行业绩比较得出结论说，民企不如国企。这似乎与上面讲的以及与其他国家民营化后的结果不同，是不是又是中国特色呢？

其实，这里存在严重的研究方法上的问题。第一，在香港上市的国企都已经过产权改制，像中国移动、中国联通、中石油、中海油、中石化等虽然是国家控股，但它们上市后有民间和海外持股，已经不是原来意义上的国有企业。因此，如果想回答“产权改革是否改进国企业绩”这样的问题，一种方法是比较这些企业在产权改革之前和之后的业绩变化，另一种方法是比较这些经产权改革过的与那些没改过的“同类”国企在同期的业绩差别。这样做研究才能真正回答“产权改革是否应该”的问题。

第二，在香港上市的国企和民企不仅属于不同的行业，而且即使属于同一行业，那些国企享有各种融资特权、行业垄断权以及方方面面的政府照顾，相比之下，民企就没有这些特权。因此，香港上市的国企样本和民企样本没有可比性，不能由此得出任何可信的关于“产权是否有关系”的结论，更不能帮助回答“产权改革是否值得”的问题。即使拿国内上市的国企与民企做这种横向比较，其结果的可信度也同样很低。

为什么不能拿没有垄断权（包括银行贷款权）的民企与具有垄断权的国企直接做业绩比较呢？道理很简单：有了垄断权，即使产品差、效率低也没关系，反正你可多收费。你民企做得再好，也很难赶上。因此，这两类企业的业绩差异并不能说明国企更有效率。奇怪的是，香港上市的垄断国企的业绩比民企只高出一丁点，并没有高出很多。

既然国企的垄断权可给国家带来高收入，那又何尝不可呢？表面看似如此，但实际上是老百姓在为国企的低效埋单。比如，在国内我用中国移动的神州行打国内电话每分钟要6毛钱，我从美国的家里往国内打电话每分钟才3毛多一点。为什么国内的电话费下不

去呢？你愿意继续为垄断埋单吗？

可以很容易证明的是：国有控股比例越高，企业的垄断权与其他特权就越多，其业绩当然就越好。其实，不管是竞争性还是非竞争性行业，只要那个行业既有国企或国家持股的企业又有民企，那些国家持股的企业就会是“特权”企业，那些民企的日子就没法过，这就是为什么哪怕是在宋朝的“王安石变法”期间，政府一介入哪个行业，那个行业的民间商人很快就得关门大吉。按政治学的定义，国家是唯一可合法使用暴力的机构，是唯一可改变法律的机构，是唯一可增加各类审批权、准入权的机构，再加上国家也垄断金融，所以国家一旦持股某企业，那家企业的特权就有了。这也是为什么尽管海外基金经理知道民企“花自己的钱最心疼”，但还是愿意买中石油、中石化、中国移动这些国企背景的股票。这也说明只要有“国有”股份，就不可能没有“国营”。甚至是在有了“大政府”之后，即使没有“国有”股份，也照样可以有“国营”，原因是在那时候“说你不行就不行，行也不行”。

这就是说，只有“国退民进”才能让中国的企业培养出最强的国际竞争力。除了当事人外，谁都会支持追究国有资产流失的责任。但最重要的是保证国资转让过程的透明度、保证广泛的竞标权以及媒体的自由报道，以国家得到最好的价钱和尽量保证就业为目标。

第 17 章

国有制和政府管制真的能促进平衡发展吗 ——收入机会的政治经济学

今天中国的现实是，资源配置、收入增长机会既不受效率原则，又不受公平原则支配，而是由权力原则决定。在这种起始条件下，最好是市场化改革和民主政治建设同步进行。

中国日益严重的贫富差距应该归咎于市场化改革吗？很多人说是。他们认为：要想缩小贫富差距，中国就应该停止国企民营化和和其他一些市场化改革。而本章将说明，这种看法是错误的。实现和谐社会的办法不是回到过去的政府管制经济，而是加速市场化改革和民主政治建设。

传统上，我们总是把资源配置应该由政府还是由市场主导的问题跟选择公平还是效率的问题等同起来，好像政府就等于公平，选择由政府配置就等于实现了公平——没想到，公平只有在与之匹配的权力制约机制下才可能得到保证。

市场化改革并不是收入差距增大的根源，它只不过是把本来一

* 感谢耶鲁大学李向阳、清华大学闻鸣、北京色诺芬公司熊鹏和陈世光为本文搜集整理了许多资料，特别感谢岑科、赵晓、龙登高、韦森、李利明、徐林、文贯中、许小年、周年洋、汪姜维、周程、杨培鸿为本文给作者提供的建议和帮助。2005 年 11 月，留美中国法律协会在哈佛大学召开的会议参加者也为本提出许多宝贵意见，在此表示感谢。若有遗留疏漏或其他问题，由作者承担责任。

直隐蔽的、深层的制度机制问题以更夸张的形式表露出来。换句话说，市场化改革是问题的表象，权力制约机制缺乏才是收入差距增大的本源。如果想要缩小贫富差距、实现社会平衡发展，我们应该做的恰恰是推进民主建设，深化（而不是中止）市场化改革。通过减少政府对资源配置的控制，至少能把不受制约的权力所可能带来的收入机会扭曲缩到尽可能小的程度。

为什么地区间、城乡间、社会阶层之间的收入差距在日益增大？时下一种普遍的看法认为是由市场化改革所致，认为民营化改革、私有经济是其根源。于是，政府开始反思经济改革方向，减缓国有企业民营化进程，同时以宏观调控名义重新加强对经济的管制。一些学者甚至呼吁停止民营化、停止市场化改革，觉得保住国有企业、国有银行、国家财政“三位一体”的体制才能制止贫富差距的不断扩大。

当然，这种看法不是什么新鲜事。事实上，几百年来，很多思想家和普通百姓都认为私有制和自由市场是万恶之源，是导致收入不平等和社会动乱的根源。按照这个逻辑，为了实现“公平”，国家当然最好是拥有所有的生产资料，保证对金融的绝对垄断，严密管制经济，把所有的“资本主义尾巴”都割掉，不让市场有任何自由发挥的空间。正是出于这样一种逻辑，才有苏联、东欧、1978年以前的中国、1991年以前的印度以及其他前社会主义国家的计划经济。也正是由于这样一种思路，众多西欧国家虽然在二战结束之后没有大规模进行财产国有化，但也都加强了对经济的管制，限制市场的空间并让政府经营新兴产业。

到了20世纪80年代，各国的国有企业都负债累累、效率低下，迫使各国竞相开展大规模的私有化运动，以增强其企业在全球化国

际竞争中的优势。虽然过去二十几年各国逆转了当年的国有化举措并放松了对市场的管制，可是在大多数人眼里，他们还是认为私有制和自由市场或许有利于提高效率、促进经济增长，却会使收入不平等状况恶化。——事实上，不仅在中国，而且在其他国家，许多人也把他们国家日益恶化的收入不平等归咎于私有化和市场化改革。所以，这种看法不只是在中国有，而是在世界各国相当普遍。既然如此，我们就有必要研究国有制和政府经济管制是否真的更有利于社会的收入公正，弄清楚人类的实际经历到底如何。

造成收入不平等的原因很多，有的是由技术变革、市场范围的扩大而引起，有的是国民迁徙的不自由、就业机会和教育机会的不平等所致。本文中，我想集中回答的问题是：国有制和政府经济的管制真的有利于缩小贫富差距吗？换句话说，政府的经济管制是否会反而增加更多的不平等呢？这个问题听起来奇怪，因为它与传统的“政府能纠正市场缺点、公有制能纠正私有制弊病”的观念相悖。但如果事实证明政府对经济的控制反而产生更多的不平等，那么，为了实现平衡发展，政府应该做的恰恰是要深化市场化改革，而不是中止这一改革。

——分析框架：四种国家体制

以中国经济，特别是改革开放之前的中国经济为例，其突出特点是国有企业、国有银行、国家财政“三位一体”的计划经济体制。在政府掌控所有资源配置、所有生产计划与销售、所有金融储蓄的时候，从理论上讲，通过国家的控制可避免很多浪费，也可避免资源在不同地区、不同社会阶层间的不平等配置。这听起来确实不错，如

果做得好那当然最好。但是，从另一方面讲，这也使道德风险、腐败空间达到最大，如果做得不好，这种人为的管制可能导致极端的不平等，加剧地区间的不平衡。比如说，政府通过国有商业银行几乎控制了从全国各地收集的全部资金，这种对老百姓储蓄的绝对垄断使政府可以任意选择扶持某些区域，忽视其他区域，引起显著的地区间差异和收入机会不平等。看看北京跟山西、江西、湖南、云南等省的差别，我们既能看到这种资源调配的威力，也能看到它的极端不公平。我们稍后再回到中国的经历，开始还是让我们理清一种分析问题的框架。

一般而言，国家既是规则的制定者，又是唯一可合法使用暴力执行规则的组织，这两方面已经给国家至高无上的权力，本身已蕴含巨大的道德风险和腐败空间。如果再让它取代民间、取代个人成为企业的所有者和经营者，那么这种安排所蕴含的道德风险就更加巨大了。

既然如此，保证地区间、群体间经济机会平等的问题就成了根本性的制度设计问题。为便于讨论什么样的制度安排更有利于降低不平等，我们从两个角度来对国家形态进行分类：第一，看它是代议制政府还是非代议制政府；第二，看它是市场经济还是非市场经济。代议制政府的核心在于监督制约国家立法权、执法权以及资源配置权的使用，目的是降低由国家权力带来的道德风险，防止国家权力被滥用。

由此我们得出四种组合，或说四类国家形态：（1）代议制政府与市场经济（以下简称为“第一类国家”）；（2）代议制政府与非市场经济（以下简称为“第二类国家”）；（3）非代议制政府与市场经济（以下简称为“第三类国家”）；（4）非代议制政府与非市场经济（以下简

称为“第四类国家”)。当然，现实的情况不可能如此纯粹，因为世界上不存在纯粹的自由市场经济。但为了简化讨论，我们还是以这四类国家形态作为基本分析框架。

现实世界中，第一类国家包括美国、英国、加拿大和澳大利亚等。在现今世界上很难找到纯粹的第二类国家，但法国、意大利、日本和印度可能最接近这一类型的国家，在这些国家中，政府仍然在资源配置、行业准入管制中起着重要作用，国有企业在某些产业中也占有相当的分量。比如，1979—1991年，意大利的国有企业产值占意大利GDP的14.8%，法国国有企业产值占其GDP的10.5%，而美国的国有企业产值只占其GDP的1.2%。1955年，日本国有企业产值占其GDP的24%，之后就逐渐下降至近期的12%。但我们知道，日本政府对经济的控制是通过工业计划和严格的行业管制，而不是直接通过国有企业来实现的。

第三类国家在今天更加少见，但是在现代民主制度出现之前，历史上大多数国家都属于这一类型，没有代议制政府但其经济主要还是由市场来决定。例如，20世纪初之前的中国就属于这种类型，专制的皇帝和他的朝廷不是民选的，但他们并未控制全国的生产资料，民间经济基本由市场供求决定。按理说，这种国家形态不是一个稳定的均衡状态，因为如果皇帝的权力不受任何制约，那么即使当初的社会财富不是他的，他也可随意将民脂民膏据为国有，使国家形态转变为第四类。之所以中国在各个朝代都能停留在第三类国家状态中，关键是在晚清之前中国不具备两样东西：既没有全国范围内大规模的运输系统，又没有全国性的现代银行体系（见本书第8章所述）。实际上，在有些朝代，各地方州府、县府享有较高的管制权，包括可以发行本地的纸币、银钱和铜钱，这些也在一定程度限制

了腐败皇权攫取民脂民膏的力度。

到今天，属于第四类的国家已经不多见了。1990 年左右进行私有化之前，苏联和东欧国家也属于这一类型。这种“非代议制政府”与“非市场经济”的组合不仅使社会资源通过现代运输技术和银行体系集中由官员调配，而且让官员们在不受老百姓监督制约的情况下调配全社会资源。

那么，这四类国家形态中，哪一种更有利于降低地区间、社会阶层间的不平等呢？

——两类代议制国家的共性与差异

我们先讨论不同国家形态对地区间收入分布的影响。过去二十几年里，许多经济学家对不同国家的跨地区收入水平的趋同和分离规律做了仔细研究。一般而言，测度地区间收入不平等程度的指标有两种：各地区人均收入的方差系数以及地区间人均收入的逼近速度。前者等于各地人均收入的标准方差除以全国人均收入，后者反映的是贫困地区以多快的速度向全国平均收入靠近。

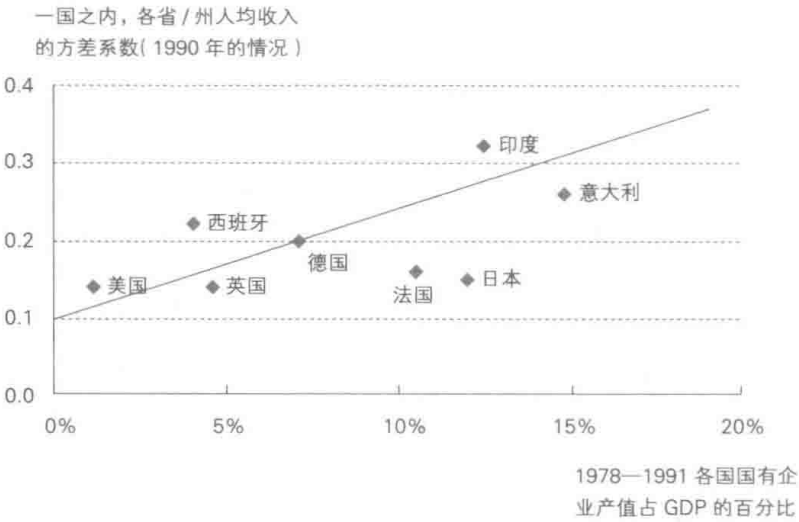
在详细讨论中国的经历之前，让我们先看看其他国家的情况。这里需要说明，由于第三类国家今天已难找到，而当年的第四类国家又没有留下可用的数据，所以本文只能根据第一和第二类国家以及中国的经验数据来回答我们的核心问题。著名经济学家巴罗（Barro）和萨拉-伊-马丁（Sala-i-Martin）计算了美国 50 个州在 1880—1990 年、日本 47 个行政区在 1930—1990 年和西欧国家不同地区在 1950—1990 年的人均收入的方差系数以及逼近速度。卡欣（Cashin）和萨海（Sahay）研究估算了印度在 1961—1991 年的情况。

美国、西欧、日本、印度这些国家和地区都以民主代议制政体为基础，但对经济的控制以及国家以所有者、经营者参与经济的程度却各有千秋。这里我们用各国在 1978—1991 年国有企业产值占 GDP 的百分比，来测度各国对经济控制的程度，数据来源是世界银行的一份研究报告。国有企业产值占 GDP 的百分比当然只反映政府参与或控制经济的一方面，并不能概括政府的各种审批、发照管制程度，也不能反映出政府能随意改变市场规则的程度，这里我们仅以该指标作为对一国政府介入经济程度的一种近似。

图一显示出在 1990 年时同一国家中不同地区人均收入的差距程度（方差系数）跟该国国有企业产值占 GDP 百分比的关系，我们看到，国有经济比重越大、政府管制越强的国家，其跨地区的收入差距就越大，越不平等。美国和英国的跨地区收入差距最小（都为 0.14），印度和意大利的最高（分别为 0.33 和 0.26）。因此，虽然美国的市场化程度最高，其国有企业产值只占 GDP 的 1.2%，而印度和意大利的国有企业产值分别占 GDP 的 12.5% 和 14.5%，但这并没有使印度和意大利的各地区发展得更平衡，反而是在最市场化的美国的 50 个州最能够平衡地发展。相比之下，1990 年时中国国有企业产值约占 GDP 的 40%，29 个省区市人均 GDP 的方差系数为 0.67，中国各省区市之间的这种差距使图一中的各个国家都无法与之相比，也正因为这个原因，我决定不把中国放在图一中，否则会盖住整个图示。

图一反映的只是 1990 年这一年的情况，是静态图景。从动态变迁角度看，美国各州间人均收入的方差系数在 1880 年时为 0.55，1950 年时降到 0.23，1990 年时再降至 0.14。1950—1990 年，英国、法国、德国、西班牙、意大利、日本的跨地区收入差距都在逐年下降，变得更平衡。可是，在西欧国家中，意大利政府对经济的介入最

图一：国家对经济控制越高，地区间人均收入的差距越大



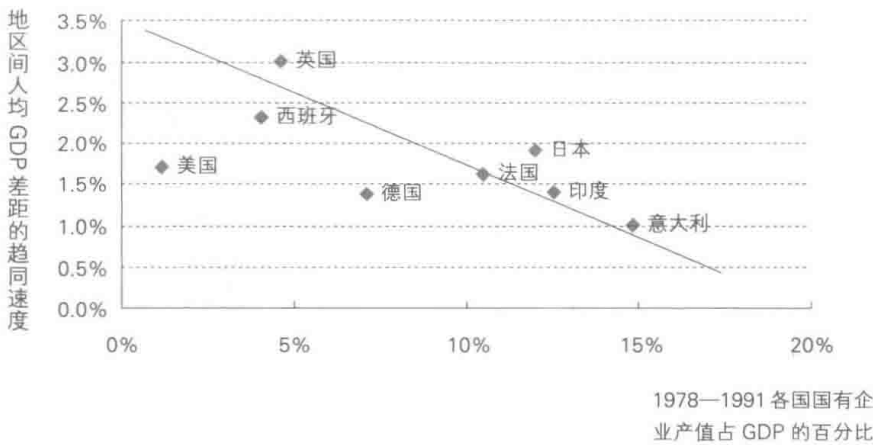
数据来源：印度的跨州人均收入方差系数来自 Cashin and Sahay (1995)，其他国家的来自 Barro and Sala-i-Martin (2004) Figure 11.9。各国国有企业产值占 GDP 的百分比数据来自 *The World Bank Policy Research Report* (1995)，Table A.1。

深，其跨地区收入差距的降幅相对最小，到 1990 年其方差系数还停留在 0.26。而在执行“准计划经济”的印度，它的跨地区收入差距在 1961 年时为 0.29，到 1990 年时则上升到 0.33，地区间的不平等反而有些恶化。不过，跟中国相比，印度就好多了，因为在 1952 年时中国省区市间的方差系数为 0.58，1978 年时升到 0.79，1990 年时为 0.67，地区间不平等的恶化程度比印度更高，至于其中的原因，本书“印度比中国强在哪里”一章有详细论述。

为了进一步理解政府“看得见的手”的影响，图二把各地区间人均收入的趋同速度（beta convergence）跟国有企业在该国中的比重联系起来。这里我们看到，美国的贫困州在 1880—1990 年以每年

1.7% 的速度减少它们跟全美平均水平的差距。英国的跨地区收入差距的趋同速度最快，每年减少 3%，大约需要 23 年的时间就能使贫困地区与全国平均水平的收入差距缩小一半。意大利、印度和德国的趋同速度最慢，每年分别以 1%、1.4% 和 1.4% 的速度缩小地区间的收入差距，这意味着意大利需要 68 年才可使贫困地区与全国的收入差距缩小一半。需要注意的是，图二中的趋同速度系数反映出美国在 1880—1990 年、日本在 1955—1987 年和其他国家在 1950—1990 年的经验。如果没有制度障碍，再加之科技的进步，最近几十年，以上国家的地区间人均收入应该有更快的趋同。这意味着美国的趋同速度可能被低估，因为其样本期间包括了 19 世纪末以及二战之前的年份。尽管如此，这些国家的现实经验确实表明：国有化程度

图二：国家对经济控制越多，地区间收入差距就越难缩小



数据来源：印度的跨州收入的趋同速度来自 Cashin and Sahay (1995)，其他国家的来自 Table 1 of Sala-i-Martin (1996)。各国国有企业产值占 GDP 的百分比数据来自 *The World Bank Policy Research Report* (1995)，Table A.1。

越低，一国之内地区间收入差距就会更快地缩减。

政府介入经济的程度越高，地区间越不容易平衡发展，这个结论当然跟以往固有的看法正好相反。为什么呢？其实，这可以用经典的索罗—斯旺经济增长模型来解释。按照该理论，地区间人均收入增长之所以不同，是源于资本与劳动力比率的不同。如果地区之间生产要素的流动不受自然环境、法律或者政府的限制，劳动力将从资本缺乏、收入低的地区迁徙至资本密集的地区，而资本密集地区的资本将转移至资本稀缺的地区。市场力量促使这两类要素的流动，最终将使地区间的资本与劳动力比率达到平衡，地区间的人均收入也会趋同。但是，市场的这种效果需要一组前提条件，就是政府不能插手，不能通过户籍制度等阻止人口流动，也不能通过行政手段人为地在各地区间分配资源。图一和图二证实了这一点。因此，生产要素与人口的自由流动、自由贸易是把地区发展水平连接在一起的两种决定性力量。

当然，这里我们所讨论的 8 个国家都有代议制政府，虽然它们的民主监督和问责机制的运行效率差别较大，但它们至少有这些机制监督政府对经济的管制行为，约束政府的资源配置行为，使官方的资源配置尽可能对各地区都公平，而不是偏向个别地区或某些群体。这就是为什么虽然印度、法国和意大利等政府对市场的控制很多，干预资源配置，但其地区间的人均收入差距还是每年都在缩小，只不过在趋同速度上慢于英美。换言之，在第一类、第二类国家中，即使政府有资源配置权力，也能通过基于选举的民主制度得到纠错，政府对经济的扭曲会受到制约，配置资源的权力会更更多地用于增进机会平等，而不是扩大差距，政府干预对地区间发展机会的损害会被控制在尽可能小的范围。

以上两类国家的共同点是具有代议制政府。如果没有代议制政

府而同时又不是市场经济，那结果会怎样？也就是说，第四类国家会更有利于平衡发展吗？

——北京的故事

中国的经历或许能帮助我们看清第三和第四类国家形态对地区间、群体间发展机会的影响。为做到这一点，我们先把北京与全国其他省区市进行直接比较，先看看北京跟其他各省区市的发展差别，然后再回到我们的核心命题。这个研究角度跟以往的地区研究视角当然有所不同，因为以往的地区发展研究基本都喜欢把沿海省区与内陆省区进行比较。但是，沿海地区的发展优势基本来自它们的地理位置，是运输成本最低这个事实给了它们几百年的外贸优势，因此将沿海与内陆地区做比较研究可以帮助我们回答一般经济学的问题，但并不能回答政治经济学的问题。因此，为了回答有关国家形态对地区间、群体间发展机会的影响问题，把北京跟其他省区市进行比较，然后把省会（首府）跟非省会（首府）城市进行比较，我们更能看出行政权力在不同的经济制度下对各地发展机会的影响度。北京是全国的首都，是政府所有权力的中心，政府所有办公机构包括国家计委（国家发改委）都坐落在此；到了省（区）这一级，省会（首府）城市又掌握了那个省（区）的所有行政权力、掌握了那个省的资源配置权；依此类推，到了地区市那一级，市又是本地区的权力中心。这种行政权力结构对不同地方居民的收入机会会有何意义呢？答案当然取决于政府形态和经济形态。

2003 年，北京的人均 GDP 为 32601 元，接近全国平均水平 9073 元的 3.6 倍，在全国 31 个省区市中名列第二，排在人均 GDP

为 46718 元的上海之后。图三显示出历年北京和全国人均 GDP 水平，以 1995 年的不变价格（元）为单位表示。从图中可以清楚地看到，20 世纪 50 年代以来，北京和全国其他地方间的绝对收入差距在稳定地增长，没有放慢速度的迹象。

图三：全国其他省区市与北京的差距



这里的人均 GDP 是按 1995 年人民币计算的。数据来源：密歇根大学中国数据中心。

图三描绘的人均 GDP 增长图景令人印象深刻。值得注意的是在 1952 年，北京人均 GDP 在 29 省区市之中排第九位，位于上海、黑龙江、吉林、天津、辽宁、河北、浙江和广东之后。也就是说，新中国成立初期，北京并不在最富有的省区市行列中。但是，它的人均 GDP 在 1958 年时已经上升为第五位，1965 年为第四位，到 1978 年就名列第二（只在上海之后）。从那以后，北京一直位于全国 31 个省区市中的第二位。

1952—1978 年，在起初十个人均 GDP 最高的省区市中，北京和

天津是仅有的两个人均 GDP 相对排名在上升的城市。而在这些省区市中，北京的人均 GDP 排名的上升幅度最大：从第九跃居第二位。那么，在其他富有的省区要么发展停滞、要么越来越落后的这些计划经济年代里，是什么使北京经济经历如此大的飞跃呢？

一个关键的因素是政府通过国家计划和国有制，特别是通过国家对金融资源的绝对控制，使北京和少数其他城市得到了更多的资源。在新中国成立初期，北京人均 GDP 在全国排在第九位，这至少说明两点：首先，与其他沿海省和直辖市相比，北京在自然禀赋上不一定有明显优势。清朝以及其他王朝在不同时期选北京为首都，这并没使北京在中华人民共和国建立之前成为最富有或者第二富有的城市。其次，这说明在中国处于第三类国家形态的时候，也就是没有代议制政府但有市场经济时，由于各朝皇帝没有占有太多生产性资产，不是国有制，朝廷也没有垄断全国的银行和储蓄存款，所以虽然数百年间北京是中国的首都，但这并没有使它得到超等特殊的发展机会。即使皇帝和朝廷想要特别扶持北京，由于经济资源没有控制在他们手中，他们也无法实施。在那些时期，虽然皇帝能开口要做这个那个大工程，或者重点偏向某个地区，忽视其他地区，但由于缺乏大规模运输技术，也没有集中全国民间资源的金融系统，他的实际能力很有限，资源并不能从全国各地往首都调动，不可能大规模跨区域流动。因此，每个地区的发展机会仍然主要由它的自然禀赋决定，加上原来的人口流动相对受限较少，依靠自然禀赋的发展意味着各地的增长机会不至于千差万别。一个县、一个乡的民间储蓄通过本地钱庄、当铺聚集，然后又基本投放于本地，造福于本地经济。那种靠自然禀赋的发展当然慢，但市场的力量至少能促进各地区经济缓慢但相对同步地发展。

换句话说，如果一个国家不能对权力进行制约，那么最好是不采用非市场经济、不搞国有经济，因为在这种制度下如果资源配置由市场支配，而不由政府控制，那么这至少可大大减少行政部门配置资源所能带来的不平等，缩小腐败空间。但遗憾的是，在 20 世纪里，恰恰是缺乏对权力进行有效制约的国家更容易采用国有制加计划经济。

1950 年左右，中国开始国有化，继银行之后，到 1958 年，企业、土地和其他生产性资产的国有化已基本完成，政府拥有了对财政资源、物质资源、金融资源和人力资源的全面控制权，完全由政府取代市场这只“看不见的手”。有了现代运输与通信技术，政府对经济的绝对控制也的确可以做到。当今中国拥有由广泛的铁路、公路、河流、海运以及空运组成的巨大运输网络，通过禁止地下钱庄以及其他民间金融组织，国家也垄断了全国范围内的金融储蓄。在这种条件下，掌控这些资源的配置和使用权的机构又都集中在北京，特别是在缺乏监督问责机制的情况下，这种资源配置权的高度集中为北京以及少数几个其他城市提供了空前的发展特权。这就是北京的故事。

作为全国权力中心，北京当然不会缺乏投资，只要有需要，北京的工程往往会获得优先支持。结果，以北京和河南为例，1952 年时北京的人均 GDP 大约是河南的 1.8 倍。这一比率到 1977 年时变为 3.6 倍，到 2001 年时升为 4.2 倍。相反，湖南和山西，由于没有北京的特殊位置，这两个省的人均 GDP 比值一直没变。1952 年，山西的人均 GDP 为湖南的 1.07 倍，到 1978 年时为湖南的 0.97 倍，2003 年时为湖南的 1.01 倍。

作为中国经济中心和对外的最大窗口，上海也不能缺乏投资。因此，在高度管制的经济里，北京、上海和其他具有特殊意义的城

市，与其他地区存在明显差异。

—— 权力大小与收入高低

前面讲过，北京是全国的首都，是所有权力的中心；到了省（区）一级，省会（首府）城市又成了那个省（区）的权力中心；到了地区市一级，市又是本地区的权力中心。这种权力结构对不同地方居民的收入机会又起着决定性作用，对于很多人来说，出生地真是决定了一个人一辈子的收入机会或说人力资本。

为说明这一点，表一给出首都北京、省会（首府）城市、非省会（首府）城市（地区级市）以及县的统计数字。除北京之外，其他行政级别的地方均按全国同类地方的平均值计算。由于县一级数据的限制，我们只计算 2002 年的情况。在表一中，当我们从金字塔式行政权力结构的最上端逐步下降到县一级时，人均 GDP 从北京的 28449 元，到省会（首府）城市的 22565 元，到地区级市的 13660 元，最后到县一级的 5674 元。

也就是说，北京的人均 GDP 是县一级的 5.02 倍，省会（首府）市是县一级的 3.98 倍，地区市是县一级的 2.41 倍。一地的人均 GDP 跟该地在金字塔式行政权力结构中的位置高度相关！

是什么在支持这种金字塔式人均 GDP 结构呢？最直接的因素是投资分配结构。在表一中我们看到，人均固定资产投资也服从同样的从上到下的金字塔式结构。北京的人均固定资产投资最高，2002 年为 15905 元，省会（首府）城市第二高——人均 9223 元，地区市里人均 5137 元，县级最低，人均才 590 元。

各地方固定资产投资占 GDP 的比率呈现相同的顺序，从北京的

55.9% 到省会（首府）城市的 40%，再到县水平的 12.9%。值得注意的是，除了沿海地区的 FDI（外国直接投资）资本占本地 GDP 的 4.5% 之外，其他地区的固定资产投资主要来自政府控制的资金（包括银行的资产）。因此，一个城市或地区到底能得到多少固定投资，主要由政府部门来决定。在没有民主监督制约机制的情况下，“近水楼台先得月”便成了主要的资金配置原则。众所周知，到目前为止，中国的经济增长还主要靠投资驱动，而不是靠提高生产率。在中国各地，GDP 增长跟固定资产投资间的相关度超过 90%。因此，投资分配是每个地区收入增长的关键决定因素，而一个地方能得到多少投资又与本地掌握的行政权力高度相关，所以最终是权力决定贫富，权力结构决定投资分配结构。

表二显示跨地区的收入和投资分布情况，地区分为大城市（北京、上海和天津）、沿海、东北、西北、中部和西南省区。表中给出各地区的平均值。首先，1978—2003 年，三大城市的人均 GDP 净增长

表一：从上到下的权力结构决定从富到贫的经济机会

	人均 GDP (2002 年)	人均固定资产投资 (2002 年)	固定资产投资占 GDP 的百分比
北京	28449	15905	55.9%
省会（首府）城市	22565	9223	40.0%
地区市	13660	5137	38.9%
县	5674	590	12.9%

表中关于省会（首府）市、地区市的数据分别为全国所有同类地的平均值。县一级的数据是湖南、广东、辽宁、陕西和山西各县的平均值。数据来源：密歇根大学中国数据中心。

表二：中国地区间发展机会的差别

	1978—2003 年 人均 GDP 的 增值额	1978—2003 年 的年均人均固 定资产投资	固定资产投资占 GDP 的百分比	固定资产投资的 投资回报（以单 位投资带来的次 年 GDP 增值 计算）
全国平均	9351	1121	30.25%	59.16%
三大城市	34751	5459	40.53%	40.54%
沿海城市	15443	1693	29.67%	65.60%
东北省区	11534	1226	27.17%	55.33%
西北省区	7228	1161	37.10%	47.13%
中部省区	7356	750	25.43%	66.32%
西南省区	5347	682	27.74%	64.59%

表中列出各项 1978—2003 年的平均值。数据来源：密歇根大学中国数据中心。

34751 元，沿海 15443 元，东北 11534 元，西北 7228 元，中部 7356 元，西南 5347 元。从各区每年的人均固定资产投资看，大城市得到人均最高的固定资产投资（5459 元），沿海次之（1693 元），中部倒数第二（750 元），而西南的人均固定资产投资最少（682 元）。从固定资产投资占 GDP 的比率看，还是大城市最高（40.53%），西北次之（37.1%），沿海第三（29.67%），中部最低（25.43%）。因此，正如我们所熟悉的，各地区的收入增长机会确实不均。

—— 什么原则决定投资配置：效率、公平还是权力

以往，我们认为在纯计划经济时代政府以“公平优先”原则配置全国资源，而改革开放期间则是以“效率优先兼顾公平”为配置

原则。于是，在看到贫富悬殊日益恶化时，有人说，现在不应当强调效率优先了，应当以公平为主。

我们不得不问：难道这些年真的是“效率优先兼顾公平”？显然，从表一和表二中的固定资产投资数据看，不管是北京、省会（首府）、非省会（首府）和县之间的投资，还是全国各地区之间的投资，这些配置是不公平的。在缺乏权力制约机制和民主问责机制的情况下，资源配置的公平、公正当然很难保证。那么，这些配置是否基于效率呢？

的确，因为城市有助于降低交易费用、促进市场交易量的深化、形成规模经济，所以更大的城市应该得到更多的投资，并且因为大城市的生产率更高，所以大城市的居民应该有更高的收入。因此，从北京到省会（首府），到地区市，再到县，随着城市规模的降低，人均投资和人均 GDP 也应该越来越低。根据同样道理，大城市、沿海、西北、西南、中部也应该有差别。出于效率、出于整个中国经济快速增长的考虑，所以我们可能说是市场力量导致了地区间、不同城市间的投资差异。

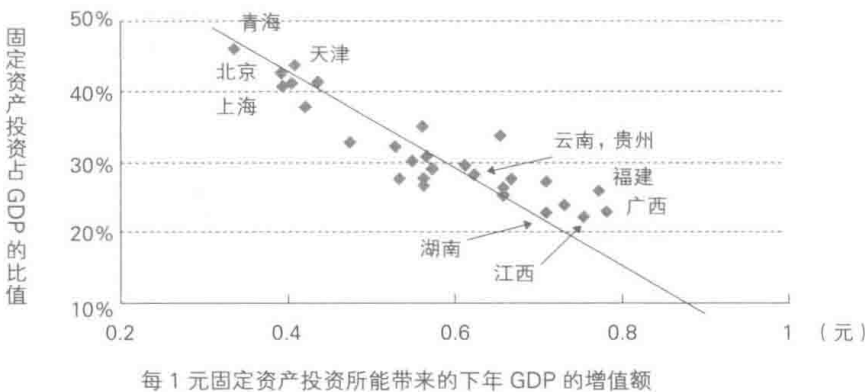
但事实上，过去中国的资源配置既不符合公平原则，也不符合效率原则，可能只符合权力原则。为说明这一点，表二给出各地区的固定资产投资的平均回报率，这里我们用今年的单位固定资产投资在明年能带来的 GDP 增值额来计算。这当然是比较粗的投资回报计算方法，但基本能让我们回答所关心的问题。

1978—2002 年，在全国范围内，平均每 1 元的固定资产投资能为明年增加约 0.59 元的 GDP，也就是 59.16% 的回报。投资效率最低的是三大城市，平均回报率才 40.54%，远低于全国的平均水平，但如前面所说，北京、上海和天津又是人均固定资产投资以及投资比

率最高的地方。相比之下，投资回报最高（66.32%）的中部省区，它们得到的投资比率最低，人均固定资产投资倒数第二。沿海地区的投资回报率第二高（65.6%），最穷的西南省区的投资回报为第三高（64.59%）。显然，如果出于效率原则，北京等大城市应该得到更少的投资，中部、沿海和西南省区应该得到更多。但是，在市场力量被政府权力压制的情况下，这很难做到。

图四表示出各省区市的固定资产投资占 GDP 比重跟投资回报率之间的关系。这里，我们进一步看到，广西、福建、江西、安徽、湖南等省的投资回报率最高，但它们的固定资产投资占 GDP 的比重是 29 个省区市里最低的。而北京、上海、天津、青海的情况则正好相反，回报最低但投资比重却最高。连云南、贵州的投资回报都高出北京 50% 以上，但这些传统的贫困省所能得到的人均投资却远低于北京。实际上，增加对广西、江西、安徽、湖南、云南、贵州的投资，

图四：投资回报越低的地方，得到的固定资产投资越多



横坐标代表是平均每 1 元固定资产投资能为下一年增加多少元 GDP，这是投资效率的近似估计。纵坐标是固定资产投资占 GDP 的比重。图中的数据均为各省区市在 1978—2003 年的平均值。数据来源：密歇根大学中国数据中心。

减少对北京、上海、天津的投资，这不仅增加效率，而且也是改善公平的事。我们必须看到，保证效率的力量是市场，而促进公平则需要反映民意，在缺乏对权力的监督而市场作用发挥又不充分的条件下，政府配置资源的方式自然既违背效率原则，又违背公平原则，结果是权力原则胜出：哪个地方在经济规划过程中的权力越高，那个地方或群体得到的资源就越多。

以往在关于资源配置到底应该由政府还是由市场主导的讨论中，我们总把该问题跟选择公平还是选择效率的问题等同起来，好像政府就等于公平、市场就等于效率，选择由政府配置就等于实现了公平原则。没想到政府权力是否受到监督制约才是公平原则能否得到保证的制度基础。否则，把全社会的资源配置权交给行政部门，很可能会导致不公平的资源配置结果，不仅会让权力决定哪里得到多、哪里得到少的投资，而且同一地方也由权力决定贫富。我们不能再天真地把由政府配置资源跟公平原则等同了。

最近听到较多的声音是要求把发展重心由沿海转向内地，目的是为了平衡发展。这种声音背后的隐性逻辑自然是认为沿海得到太多的资源。的确，如果把资源理解成“减税”“出口优惠”“贸易自由度高”，这种要求当然是合理的，不只是沿海，中国所有的地方都应该有这些权利，都应该是特区。过去的特区政策确实让沿海受益，它们吸收的 FDI 资本平均占当地 GDP 的 5% 左右，这部分投资不直接来自政府分配。尽管如此，沿海的固定资产投资平均是 GDP 的 29.67%，略低于 30.25% 的全国平均水平，大大低于三大城市的 40.53%。如果拿掉 FDI 部分，沿海的内资固定资产投资部分仅为 GDP 的 25% 左右，比最低的中部还低。因此，沿海地区的高收入不一定是以牺牲其他地区的利益为代价的，但对少数大城市的高投资

确实以牺牲其余地区为代价。实际上，从表二和图四我们已看到，沿海的高收入至少一部分是来自高效率，来自它们的高生产率。过去几百年中，沿海地区较早参与国内、国际贸易，逐渐建立了很好的商业文化和敬业传统，这些使它们能用有限的资源创造出更多的价值。

——政府取代市场越多，地区间的发展就越不平衡

前面，我们把北京与其他城市或地区做了横向的比较，发现资源配置既不讲效率，又不讲公平，而是遵循权力。现在让我们来回答另一个问题：中国地区间发展机会的不平等程度在过去不同时期是如何变化的？什么时候变好，什么时候恶化了？

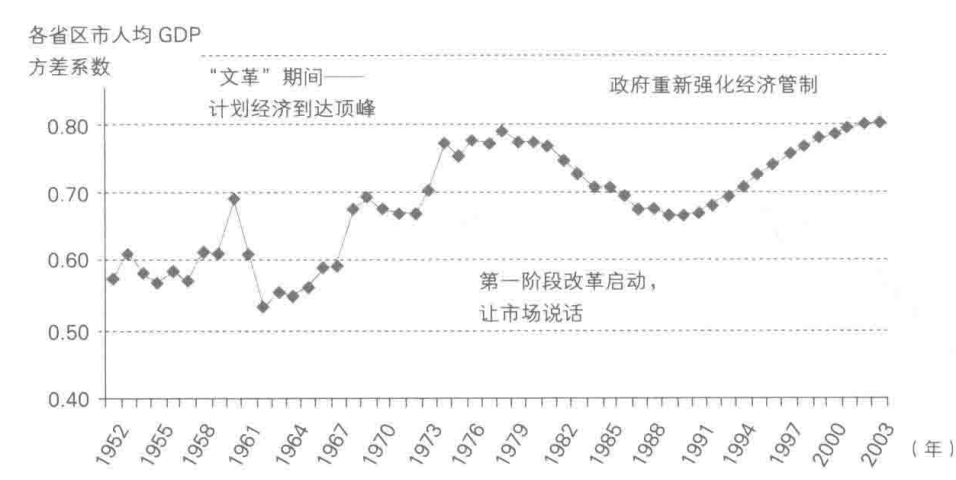
为此，正如前面谈到其他国家的地区收入趋同经历时所介绍的，我们也用 27 个省区市（不含四川、重庆、海南和西藏）的人均 GDP 的方差系数来反映各省区市人均收入的离散程度，该方差系数越高说明越不平等。图五给出 1952—2003 年每年的人均 GDP 方差系数。

我们可以将新中国成立后的时期简单分为三个阶段：计划经济时期，1952—1978 年；第一期改革开放，1978—1989 年；第二期改革开放，1992—2003 年。图五清楚表明，计划经济时期地区收入差距严重恶化，人均 GDP 方差系数从最初的 0.58 上升到 1978 年时的 0.79。接下来，第一期改革开放使收入差距直线下降，到 1989 年时方差系数为 0.67。但是，自 1992 年第二期改革开放开始以来（源于邓小平著名的南方讲话），各省区市间的收入差距又反向直线回升，到 2003 年时升到 0.81。总之，1952—2003 年，各省区市间的收入差距严重恶化，而不是像前面谈到的第一、第二类国家之内的收入逐年趋同。为什么会这样？我们或许说：是由于在此期间中国正进行从农

业社会到工业社会的转型，是转型造成了不平衡发展。但这不能解释中国各省区市间收入差距在 1952 年后的恶化，因为 1880—1920 年是美国快速工业化的社会转型期，但其 50 个州之间的收入差距系数从 0.55 缩小到 1920 年的 0.33，这说明美国的制度形态让各州能充分利用现代交通运输技术强化经济收入的趋同，而中国的制度安排则不然，以政府权力主导的资源配置使各地区间的差距扩大。

从图五中可以清楚地看到，在 1955—1960 年的产权国有化和大饥荒期间，跨省区市收入差距有一次较大的上跳。那次恶化主要发生在第二个五年计划（1958—1962 年）的前三年，“大跃进”期间，发展投资重点当然在北京和其他少数大城市。地区间，特别是北京跟其他各地间的差别也体现在食品供应、医疗卫生保障方面。按地

图五：北京与全国其他省区市的差距



这里给出全国 27 个省区市人均 GDP 的方差系数，反映每年省区市之间人们收入的差距，由于数据不全，四川、西藏、海南、重庆不包括在计算中。方差系数等于各省区市人均 GDP 的均方差除以各省区市人均 GDP 的平均值。所有 GDP 都按 1995 年人民币计算。数据来源：密歇根大学中国数据中心。

方、按身份、按级别而区别对待对我们是如此的熟悉自然，以至于到今天按照市场原则谁都能不被问身份、级别或居住地就可买到物品和服务的时候，我们很多人反倒觉得不自在了。计划经济时期的中国，从理论上讲应该通过国家计划让各地、各行、各业都平衡与平等地发展，但实际上整个中国却处于越来越不平等的进程之中。

第二个五年计划延续第一个五年计划，将工业发展集中于内部省区。从 1963 年开始，当美国开始在越南和中国南海增加军力时，中苏政治关系同时变得日益紧张。这样的形势使毛泽东和一些将军们认为中国的每个地区都必须自给自足，同时必须把工业基地向内地转移，要“深挖洞，广积粮”。这种思想和政策也是第三个五年计划（1966—1970 年）的中心。在极端的经济计划和国有制的这些年里，沿海的工厂被拆迁到“三线”省份（如湖北、贵州和四川）。这个政策明显违反经济原则，导致空前规模的资源浪费。据杨大力（Dali L. Yang）的研究，“三线”计划中“只有一半的工厂按设计计划改造完成，其余的只有部分完成（30%）或者根本没有完成（20%），足有三分之一的投资被浪费”。这就是国家对经济人为控制的结果。

经济计划和国有制不仅引起严重浪费，而且由于对每个地区发展机会的人为扭曲，导致地区收入差异的加剧。1962—1978 年的确是中央政府对经济的控制最广泛和最有力的一个时期，但它也产生了中华人民共和国历史上各省区市之间收入差距最急剧的升高。正如图五表明的那样，那次收入差距增加的幅度远高于最近十几年的增加幅度。那些年的经历被最近有关地区不平等的讨论者们所忽略。

从 1978 年到 20 世纪 80 年代后期，以农村家庭联产承包责任制和非国有的乡镇企业为标志，中国经济改革首先在农村启动。在这次改革过程中，基于公社的集体“大锅饭”被家庭承包责任制代替，

每个家庭得到一块地的使用权，只要保证交足给国家的粮食，每家可将剩余的农产品在市场上出售。虽然距离纯粹的农村市场经济还很远，但那些基于市场的激励很快使农村收入迅速上升。这轮初步市场化的经济改革使每个省区市的收入都增长，结果降低了省区市之间的收入差距。这就是为什么图五中的省（区、市）际人均 GDP 方差系数从 1978 年到 1989 年直线下降。这一时期政府的改革重点在农村，而不在城市企业。

但是，从图五中看到，省（区、市）际人均 GDP 的差距在 1992 年之后开始再次上升，到 2002 年又回到 1978 年计划经济结束时的水平。这次省（区、市）际差距的回升起因很多。首先，支持沿海地区的经济特区政策凸显了它对省（区、市）际收入分配的影响。1979 年，中央确定的三个经济特区全在广东。特区模式在 1980 年被扩大到福建。1984 年时，又有 14 座沿海开放城市被批准，10 个沿海经济技术开发区建立。每个特区建立的同时，就意味着其他地区被不公平地对待。在 1992 年前，特区政策一直被限制在沿海省市，此后，一些内陆省区也开始得到这些特权。在 20 世纪 80 年代这些特权推进沿海省的发展时，它们的 GDP 增长与依靠农村改革的内陆省区的 GDP 增长旗鼓相当。这就是为什么在 80 年代特区政策并没加大各省区市的收入差距，反而是差距在缩小。但是，到 1990 年，家庭承包责任制对农村增长所起的作用已消耗用尽，于是，内陆省区的 GDP 在 1990 年之后难以增长，而早期的经济特区政策和其他沿海优惠政策使沿海发展的势头越来越强，使沿海与内陆省区之间的经济差距不断拉大。

其次，在 20 世纪八九十年代的大部分时间里，国有企业的改革并没有显著进展，政府对银行和金融的绝对控制也丝毫没有松懈。

为了保持中国经济的国有制性质，政府先后尝试过把农村家庭责任制应用于国有企业，采用奖金制度，紧接着将国有企业股份化，但每种尝试都没能显著改善国有企业的绩效。因此，不能依赖国有企业来保持 GDP 增长。

1992 年邓小平南方讲话之后，政府面临着如何重新加速经济增长的压力。鉴于农业和国有企业潜能都有限的事实，政府开始在投资和经济控制方面再次充当积极的角色。通过向国有银行等金融机构发行公债，政府将公民的储蓄和社会资金从商业银行和政策性银行转移到财政部和其他政府部门，由政府代替老百姓和企业来做投资、来花钱。这些储蓄被主要用来在大城市建造摩天大厦、商业大厦和政府办公楼，在城市和其周围兴建高速公路和各类其他形象工程、政绩工程。1979—1992 年，政府财政赤字平均每年为 98 亿元，平均为 GDP 的 0.8%，但在 1993 年后财政赤字平均每年为 1482 亿元，平均为 GDP 的 1.7%，2003 年的财政赤字为 2916 亿元，占 GDP 的 2.5%。

我们可以从政府总开支来看 1992 年后政府作为“投资者”和“消费者”身份的强化。图六显示出 1952—2003 年每年国家开支占 GDP 的百分比。这些开支当然不包括在各类政府开支之外但由国有单位经营的投资项目。图六反映的趋势基本能代表政府在经济中取代企业和国民的程度。在 1952—1978 年计划经济期间，政府开支平均为 GDP 的 28.7%。1979 年之后，政府开支从当年 GDP 的 31.7%，逐步下降到 1992 年的 14%。图五告诉我们，随着政府在那些年把经济事务还给企业和个人，各省区市间的收入差距也逐年下降。可是，在政府开支占 GDP 的比重于 1993—1995 年继续降到 11.6% 后，从 1996 年开始持续回升，在 2001 年又超过 20%，使政府又作为“投资

图六：政府开支占 GDP 的百分比



者”和“消费者”直接介入经济活动。1979 年政府开支为 1282 亿元，1992 年为 3472 亿元，到 2003 年政府开支升至 24607 亿元，政府在经济中的地位显著强化。

除了通过国债、项目债增加政府控制的资金以外，另外两项变化也使政府越来越大。第一项是 1994 年的分税制改革，使中央在整个财政收入中的占比不断提高，在资源配置上的权力越来越大。第二是国有银行的贷款权限上调，让更多的地方存款由位处北京的总部控制。1995 年《商业银行法》生效之前，四大国有银行基本属于二级法人体制，省（区）级分行的贷款权限较大，虽然这种安排有产生腐败和导致不良贷款的弊病，但也确能对各省（区）的经济发展提供金融支持。1995 年之后，国有银行都强化了一级法人体制，权力逐渐上收，国有银行对一些落后地区的金融支持减少。特别是近几年来，金融资源向大城市集中的趋势十分明显，国有银行纷纷裁撤县一级网点，并上收各级分行的贷款权限。

1993 年开始，政府不仅重新强化对经济的参与，开启众多大项目，而且还以宏观调控名义加强对行业准入和市场的管制。如果 20 世纪 80 年代以“让市场的力量发挥作用”为特征，那么 90 年代则以标志性政绩工程、政府大楼和其他大项目而著名。当然，一旦政府手中有许多资金要投资、要配置，那么哪些省市分得多、哪些分得少，这就又把我们带回到前面谈到的权力原则问题。也正是因为政府掌握大量的资金配置权，自 90 年代中期开始，各省、市、县和各大企事业单位都不得不在北京开设或扩大办事处，专门负责对各权力部门的公关，“跑部钱进”。在缺乏代议制对政府进行监督纠错的情况下，资源配置很难做到公平、公正。所以，不出所料，随着政府在 1992 年后重新主导投资和消费，各省区间的收入不平等再次持续恶化。

总结图五和图六所表现的趋势，我们发现，在计划经济时期，政府全面控制经济，中国各地区间的收入差距不是在缩小，而是在不断扩大。随着 1978 年后市场力量在农村和城乡集体企业与个体企业中恢复，政府作为“投资者”和“消费者”的角色在逐渐弱化，地区间的收入差距出现了直线下降。可是，1993 年政府重新恢复大“投资者”和“消费者”的角色，此后地区间的人均收入差距则又扩大开来。

—— 小结

关于贫富悬殊、地区间和城乡间收入差距问题的争论，部分人似乎得出了中国市场化的改革已经走得太远太快的结论，这是不幸的。中国的收入差距问题与其说是市场经济的问题，倒不如说是对政

府资源配置权力、对管制权力的监督制衡和问责的问题。我们对发达国家、印度和中国的地区间收入趋同速度所做的分析表明：最有利于地区间收入趋同的国家形态，一是要对政府权力进行有效的制约，二是要强化市场在资源配置中的决定性作用。当然，对中国来说，建立这样的国家形态并非一两天的事。那么，怎么办呢？

如果实在要保留国家对经济的管制、保留部分国有企业，那么中国必须从第四类向第二类国家形态过渡，建立依宪治国的民主体制。第二类国家并非最理想，但在非市场经济里，它至少有制约权力部门的机制，使政府的资源配置尽量往公平原则靠近。依宪治国的民主体制是公平原则的一种制度保证，也是缩小政府配置资源过程中的道德风险的制度保证。印度、意大利和日本等都对经济有一定的控制，但在它们那里，各地区间的人均收入至少在过去是基本越来越靠近，在趋同，尽管趋同速度较第一类国家的低。相比之下，中国的各省区市收入差距却在扩大。关键的差别是，民选代议制能使国家资源的配置不至于太离谱地偏向少数地区。这正是目前的问题所在。

如果说建立民主机制太复杂，那么中国至少必须继续市场化改革，让剩下的国有企业民营化，同时减少政府管制。为什么第三类国家形态比第四类的相对更好呢？因为在缺乏对政府权力有效监督与制约的情况下，最糟糕的事情就是让政府负责包括银行在内的所有资源，其道德风险或说腐败空间太大。如果能把资源配置留给市场去做，推行全面的市场经济，那么至少能让市场的效率原则主导资源配置，给各地一个平等的竞争机会。1952年时中国各省区市的收入差距比1978年时要低，该事实基本支持这一论点。

今天中国的现实是，资源配置、收入增长机会既不受效率原则，

又不受公平原则支配，而是由权力原则决定。在这种起始条件下，最好是市场化改革和民主政治建设同步进行。如果这两者不能同时做到，继续其一也比现状更优。现在如果停止市场化改革，中国过去的经验表明，那只会带来更长期、更广泛的不平等。

第 18 章

农村土地所有权明晰后结果不会比现在糟

我们所有的制度设计都要围绕这样的基本原则：农民自己比官员更会对自己负责，农民自己比官员更知道做什么以及怎样做，才能对自己、对后代更好。

现在讨论农村的问题、寻找解决方案时，大家都喜欢以“如果这样做，会不会出问题”来判断方案的可取性，所以，总拿不存在的“十全十美”的方案作为参照系。

农村土地所有权明晰后会不会有问题？当然会有，但是不是比现在的局面更糟糕？各国的经验证明：不会。现在的事实是，在土地国有或集体所有制度下，土地照样在转为非农用途，在此过程中获益最多的不是承包土地的农民，而是行政权力和资本，保留土地集体所有等于保留特权阶层的利益。

相比之下，如果明晰农村土地所有权，在转让过程中拥有地权的农民至少还有点发言权，是交易的主体方，在许多情况下，农民的所得不至于像现在这样少。农村土地所有权明晰的制度收益是，农民会更富有了；其制度成本是，那些掌权者少了捞钱、捞权的基础。

* 本文是根据作者与国内一位著名农村问题专家的 e-mail 通信整理而成的，所以在文字结构和风格上有些口语化。

——有些“禁区”应该碰

目前关于土地制度的讨论，是先划了几个不可碰的“禁区”：土地必须集体所有，农村户口与城市户口不能合一，并且土地不可兼并转让。

如果这几个禁区不可碰，那么不要说找国际、国内农村发展专家，即使叫上帝来给中国“三农”问题出主意，他也无能为力。这就好像去找最好的救命医生，同时又先给这些医生规定不能用哪些能救命的药方与药品。结果医生救不了命，这当然不奇怪。

有国内农村问题专家甚至说：“那些国际农业问题专家大多数不是专家，而是十足的白痴！”这不奇怪，因为这些人被请来时就给划了这几个禁区，他们来了当然没有办法。我们反倒应该问问自己：是真的要解决农民的问题，还是只为了自己以及权贵的政治前途，借农民的话题为既得利益遮掩而已？

家庭联产承包制度的建立及其成功恰恰说明一点：应该让农民个人的责任感尽量地发挥，给他们更多的自由选择。明晰土地所有权就是给农民最根本的激励。也就是说，我们所有的制度设计都要围绕这样的基本原则：农民自己比官员更会对自己负责，农民自己比官员更知道做什么以及怎样做，才能对自己、对后代更好。把土地权还给他们以后，他们比任何别人更清楚应该怎样支配使用自己的地，包括卖还是不卖，卖多少，以什么价格卖。

照这一理念想下去，下一步只能是把土地产权分回到家庭个人，这样才可彻底发挥农民最自然的责任感，有激励保护好土地，为土地创造最高价值。也可以让农民自愿、自发地形成以家族、宗族为基础的经济自助体，也可让他们自发地“计划生育”，等等。如果没有

土地产权私有，这些自发的行为都很难。相反地，以生育为例，现在的制度反倒变相鼓励多生。我所了解的农民，谁都比官员们更负责任、更为自己的后代着想。如果说官员们比农民自己更知道怎样做才让农民更好，那是笑话。

如果不通过明晰土地所有权等改革尽最大可能发挥农民自然的责任感，让个人的空间尽可能达到最大，那么农民没有别的选择，只能事事靠国家，也只能事事怪国家。

在目前土地集体所有、国家所有的安排下，农民只是官方指令的被动接受者：他们只能听命于官方的安排，也任由官员的摆布。一方面我们说官员的权力太大、太不受约束，另一方面又把对农民最要命的东西——土地——控制在官员的手中，这让农民的腰板怎么能挺得直？解决官员权力过大的最起码的办法，就是减少他们手中能控制的资源，把土地还给农民。

十全十美、让每个农民都好的方案是等不到的。不能因为有几个不负责任的农民，就要求所有负责任的农民都为之付出代价。

—— 制度问题严重

有人说，上面的“几个禁区都不存在‘不可碰’的假设，实际上这几个问题在 20 世纪 80 年代就开始碰了”，这可能是我与他们理解的重要差别之一，我讲的核心是对行政权力、对官员权力的实质性制约。而他们讲的“土地问题在学界有争论，但全国农村的实践没有什么争论”，“农村户口与城市户口的统一，80 年代在很多县市就开始了”，以及“土地的兼并和转让在贵州进行了 20 年了”，这都是一些“换汤不换药”的尝试。

这些实验都没有形成气候，一点不令人吃惊。那么，为什么不能进一步在那几个“禁区”上做文章呢？只要行政权力（官权）、既得利益集团的权力不受到实质性制约，那些“换汤不换药”的尝试，起初对改善农民收入可以发挥一定作用，但不能根本解决问题。

举例说，前些年在农村试验过的农村信用社，当时说允许他们完全按照市场规则去运作，政府放手不干预，这听起来不错。可是，在政治权力结构不变的情况下，当掌握大权的村主任、乡长、村支部书记、乡支部书记开始写条子，要这些乡村信用社为其关系户提供贷款时，这些乡村信用社就不好办了。如果遵命就意味着不良贷款，信用社将来要倒闭；如果不遵命，不光信用社负责人要走人，信用社今后的存在资格可能都要泡汤。

这些权力当然还掌控着许多其他资源。只要这种权力结构存在，产权保护、合约权益保护、农民的致富空间都会非常有限，什么做起来都是四不像。

阻碍农民致富、阻碍农民享受公民待遇的障碍之一是现存的权力结构，而土地公有不仅没有削弱反而加强了官权，使官权掌握了更多的物质基础。如果是这样，削弱官权的答案之一，不就是把土地权还给农民自己吗？

如果有些农民选择把地卖掉然后进城生活，这又有什么错呢？在城市生活的人不也是没有土地吗？既然他们能有土地之外的方式保障生活，那么，农民进城后不也可以走这样的路吗？如果我们真的在为农民权益与福利而努力的话，那么看到他们境况的改进理所当然会高兴。有人可能会说这对留在农村的人不公，其实不是这样，因为一方面留在农村的人可以有更高的人均耕地面积，他们的生产力可以提高，有利于其生产效率的改进；另一方面这些农民也有权

选择把地卖掉进城。要知道，改变中国农民收入的必然出路只能是让相当多的农民进城，改为非农。道理很简单，人们对食物的需求不会因农业的增长而增长，但对非农产品与服务的需求却永无止境，新技术创造新需求。因此，如果农民选择把地卖掉进城生活，我们应该恭喜他们，那才是一件好事。

因此，不能再保留维护行政权力、维护城乡和地区间收入不平等、维护城乡和地区间发展机会不平等的产权基础了，应该“还产于民”。

在我看来，中国农村的根本问题是“乡村社会的官权过剩，民间权力衰落”。导致这种局面又是由于两方面原因：不受制约的行政权力、所有财产（包括土地）公有。

有一点是显然的：在腐败盛行的社会里，规避腐败的首要方法是把腐败所能碰到的资源减到最少。换句话说，如果一个社会腐败盛行，同时你又把所有的资源（包括土地）交给他们控制，那么没办法在世界上找到比这更糟糕的组合了。

在中国农村，现在掌握在官权手里的资源有两大块：第一，公有的土地；第二，他们不受约束的行政摊派、各类名目的税费权力以及行政审批权。只要这两块不变，农民的鼻子只能被官权牵着走，“还权于民”和“以民为本”都不可能。

上面讲的第一块资源——公有土地——如果能通过明晰其所有权，那么那些官权就少了牵着农民鼻子走的最重要物质基础了。而土地又是农民的命根子，没有自己的土地，他们就只能求着官权，就不会有“还权于民”。有了“还产于民”才会有“还权于民”。但如果像在一些地方试验的那样，只有名义上的“个人产权”而同时行政权力不受制约的话，那么真正的“个人产权”会很难，因为行政

权力可随时侵犯你的产权。

因此，官权是问题的最关键之处。这一点就涉及政治与组织行政架构。实际上，只要官员的权力结构不改变，任何意在制约官权的努力都难以见效，这也是为什么我们前面谈到的那些尝试最终都难以成功。因此，我个人认为，行政领导权首先要退回到县一级（就像中国历代皇权都到县一级为止一样），让乡村权力真正由农民选举的人担任，真正实现“乡镇自治”，这是真正制约官权的第一步。

第 19 章

私人产权是“以人为本”的核心基础

个人产权是以人为本的“本”，如果没有这个“本”，其他都无从谈起。
国有经济是“以官为本”的经济，市场经济是“以人为本”的经济。

在有关“国退民进”的产权改革讨论中，各方的注意力几乎全放在效益上：哪种产权形式让企业“更好”，就选择哪种。评判我们到底应选择哪种所有制形式的时候，效益的确是一个非常重要的标准，但它不是判断产权要私人所有还是公有的唯一标准。产权的国有还是私人所有，其差别和意义远远不止于此。

——人人“有所有”与“以人为本”

国家领导人提出“以人为本”的执政方针和目标，是与“以官为本”或“以行政权力为本”截然不同的执政理念。就这个理念的具体实现方式，我们可从多方面来谈，包括减轻老百姓纳税的负担，为不幸的家庭提供最起码的社会保障，等等。但是，“以人为本”的最根本基础是让私人拥有更多的产权，让每个中国人都“有所有”。

* 本文原文发表于《证券日报》2004年11月1日。

个人产权是以人为本的“本”，如果没有这个“本”，其他都无从谈起。国有经济是“以官为本”的经济，市场经济是“以人为本”的经济。

具体来讲，如果要“以人为本”，那就要尽最大可能促进和保护每个人的“有所有”。张三也好，李四也罢，每个人应该拥有的最基本产权包括自己的人力资本和居住条件，也就是要有自己的房子和自己的工作。工作的“有所有”体现在每个人自己的人力资本产权归自己所有，也归自己支配，而不是由“领导”和行政权力支配。比如说，我的技能、我的双手、我的大脑是“我的”还是“他人的”呢？其关键取决于我是否可以自由地换工作，如果没有“领导”批准就不能换工作，那么“我”就不是我的，“我”就是他人的。

除了这些最基本的“有所有”之外，还要保证每个人都有一个人宽松的创业环境。创业环境应该鼓励、促进更多的孙大午出现，而不是去压抑那些孙大午们。这就需要有利于民营经济、保护私有产权的《物权法》，需要抑制行政权力扩张的《行政许可法》，需要公正、独立的司法，也同样需要对民营企业、对私人完全开放的资本市场。如果银行贷款、资本市场只对国有企业开放，那只能是维护了“以官为本”，阻碍“以人为本”。有利于民营经济的制度环境是达到以人为本的“本”。这些才能促进每个人、每个家庭除了自己的房子和人力资本之外，在生产性资产方面也能尽最大可能实现“有所有”，也就是英文中所讲的“ownership”。实现“以人为本”目标的一个最重要起点就是让每个人拥有私有产权。

——一个人“一无所有”促成“以官为本”

上面的讲法有些抽象。我们也可从过去二十几年的改革发展来谈，中国人在“有所有”方面的变化已经非常大，这是非常值得庆贺的事情。与二十几年前相比，中国人有一些不为人所注意但非常重要的变化。在过去十几年里，我每年回国，仔细观察就会发现，在街上见到的人们精神面貌和自我感觉都在慢慢地发生变化。很遗憾的是我没有每年都拍一些典型普通人的表情照片。如果有这些照片，从人们的表情和身体语言中你会发现我们中国人正在变得越来越自信，越来越理直气壮，说话的底气也越来越足。那么，是什么使我们的底气越来越足呢？答案是：我们越来越“有所有”，本来就属于自己的产权越来越物归原主。

二十几年前的中国人虽然名义上拥有一份国有资产，但实际上几乎是一无所有。具体讲，第一，人们可能觉得只要张三有一双手、受过很好的教育、读过很多书、有很高的技能，那么，他的人力资本不就可以很高，不就是他的了吗？但是，实际的情况并不是这样。在经济学里，我们讲产权包括两个非常核心的内容：一是对现金流的收益权，上过学以后张三的工作所带来的收入流是属于张三的；另一个重要内涵是张三的人力资本（他的双手以及技能）所代表的产权的控制权到底在哪里？也就是，张三如果不高兴或找到更好的工作后，他是否能自由地辞职、换工作。

以前的就业控制权不是掌握在个人自己的手里，因为一旦你毕业“被分配”在一家单位工作，你就是“属于”单位的人了，你所代表的人力资本也不是你的。你想从A单位到B公司的话，除非是领导批准，除非是单位愿意放“档案”，否则你不可以从A单位到B公司去工作，不管你喜不喜欢。你受的教育和拥有的技能所代表的人力资本是控制在单位领导手里，被国有化了，这种产权并不是你

自己的，你没有控制权。

在住房方面也一样，城市居民住的都是单位的房子，你只有使用权，但是你没有出让权或者控制权。如果不是领导批准，你也没有换房子的权利，因此实际上你也不拥有住房的产权，不拥有你自己的“家”。连结婚也要领导批。那时候个人不可能有车，也不可能买得起车。民营企业、个人创业环境很恶劣，那是“资本主义尾巴”，个人几乎不拥有经营性产权，这就不用说了。所以，那些年代里，中国人的吃住行、自己的人力资本以及创业空间全都控制在行政权力手中。国有经济促成、加强了“以官为本”。

在张三一无所有、事事都得求别人批的时候，他怎么可能有自信、自尊并理直气壮？这样下来，别人叫你住嘴，你就得住嘴；叫你顺从，你就得顺从；叫你参加政治运动，你就得参加政治运动，你就得去“斗争”。因为自己不拥有任何产权，所以个人就没有争取自己应有权益的“本”，对生活的态度就一点底气都没有，没有挺直腰杆的物质基础，就谈不上自己当家做主了。

—— 民营化使中国越来越“以人为本”

经过过去二十几年的产权改革及相关的民营化举措，今天的情况就大为不同，中国人越来越扬眉吐气，越来越属于自己，这使中国社会从“以官为本”逐步转变成“以人为本”。现在，每个人几乎拥有自己人力资本 100% 的控制权，你换工作不再要哪个领导点头，可以自由流动（不过，还有户籍制度）。不论你在哪种所有制的公司，还是在哪家单位，如果有一家公司给你更好的待遇和条件，你跟你现在公司的经理打声招呼辞职就行了。你的人力资本还给了你自己。

随着中国经济越来越市场化、越来越民营化，工人和企业管理人员的自由流动空间在不断扩大，给人们的自信多多了。

再有就是住房，不用靠单位和求领导的施舍来解决住房，不用由他们决定你能不能有房子或者能够有什么样的房子。现在，只要你有足够的工资收入或者能获得住房按揭贷款，你喜欢哪种风格你就可买哪种风格的。以前是看领导的面子，现在是倒过来了，开发商们为迎合你的喜好会去建造你喜欢的房子。近年来，中国居民住房自有率已达到 80% 左右，个人购买新建商品住宅比例达到 94%。

因为房子是属于自己的，你在单位即使得罪了领导或其他人，你也不用担心自己会没地方住。“房子的产权是你的”，其意思是“别人高兴了这个房子是你的，别人不高兴了这个房子还是你的”。这样，你没有理由不更加理直气壮，你心里感觉只能更踏实。即使换工作，也不用担心没有房子住，更不用为了房子而决定你结婚的时间。

私家车是另一个二十几年前想都不敢想的“有所有”现象，2003 年，全国汽车销售量超过 300 万辆。以成都为例，到 2003 年，全市汽车拥有量为 120 万辆，其中 85% 以上为私家车。一旦“有所有”，你脸上不再只有麻木的表情。

民营企业越来越多，如果你有一个很好的创业想法，现在就有越来越多的途径让你找到所需要的钱来实现你的创业理想。我国目前平均每天增加 1500 多家民营企业，民营企业注册资本每天增加 30 亿元。到 2003 年私营企业已超过 300 万家，投资者约 772 万人，仅 2003 年一年民营企业增加资本金约 1 万亿元。专家估计到 2010 年，全国民营企业的投资人数将达到 3000 万—4000 万人。拥有产权的家庭、个人真是与日俱增。

股票和基金投资者也在快速增长，1990 年，股市投资者数为 30

万，到今天 是 6000 万。人们“有所有”的感觉和内涵都在上升，私人的所有权范围和程度都在大大扩展。

——推广私人产权以实现“以人为本”

当然，现在还不到每个或多数中国人都是中产阶级的时候，并不是每家都有自己的房子和汽车，也不是人人都有自己的家业。特别是，私人产权还得不到可靠的保护，行政权力几乎无限，像野蛮拆迁、2003 年陕西地方政府强行剥夺民营油田 70 亿资产这样的例子说明，个人产权还在随时受到行政权力的威胁。只要这种威胁存在，人们“有所有”的感觉当然还有限。但是，在“以人为本”的理念指导下，希望新加进《宪法》的私人产权保护条款以及即将出台的《物权法》都将有相配套的执行机制，让人们不用为自己的产权安全担心。也应该进一步减少行政管制、制约行政权力、改善民营创业环境，让法院真正独立地确保合约的执行。这些是“以人为本”的必要制度环境。

人人“有所有”是可以努力的目标。比如住房，如果通过金融创新让更多人能获得住房按揭贷款，那么更多中国家庭可以拥有自己的房子，他们就能立即享受有自己的“家”的感觉，而不是要等上十几、二十年。自 1998 年年底国内银行开始推出个人住房按揭贷款业务以来，很多家庭已享受到“住自己房子”的感觉。私家车也如此，银行应该进一步降低汽车按揭贷款门槛，让更多人能提前拥有自己的车。

通过股市的发展，工薪阶层的人们也可拥有生产性资产的产权；通过基金业与退休养老金业的发展，更多的人可以拥有养老金；如

果学生教育贷款有更好的发展，那么更多的农村和贫困孩子就可以上大学，他们由此能大大增加自己的人力资本。这些都是提升私人“有所有”的具体政策措施。

今天中国人的自信与扬眉吐气是二十几年前无法相比的。如果没有这些基本的私有产权基础，很高的 GDP 或许能加强一个国家的“以官为本”，但不能实现一个“以人为本”的社会。让个人拥有属于他自己的产权，为每个人的人格尊严提供最起码的产权保障，这些正是“以人为本”的核心内容。

第 20 章

为什么产权明晰可减少环境污染

如果能让个人或者说民间所拥有的土地和财产空间达到最大，那么环境污染与环境破坏的程度会被控制到尽可能的低。

北京大学景观设计研究院院长俞孔坚教授曾经讲，从飞机上拍下北京、杭州等很多中国城市的照片看，近 50 年对景物的破坏远甚于过去 5000 年的破坏。他的结论非常引人深思，为什么会是这样？这种史无前例的破坏之所以发生，当然有工业化与城市化进程必然对环境造成破坏的原因，但另一个非常重要的原因是财产与土地产权不明晰。相比之下，过去 5000 年里，土地和其他财产基本都是私人的，由个人或宗族直接所有。

这实际上把我们又带回到最近的产权改革讨论中，产权“应该尽量地国有”还是“应该尽量地归个人所有”？这是两个截然不同的选择，其答案不仅会影响企业的效益以及人们自尊自信的程度，会决定社会是“以官为本”还是“以民为本”，而且还会决定环境污染与环境破坏程度的高低。环境保护当然是“以民为本”的社会非

* 本文由笔者与记者李云龙的交谈整理改写而成，笔者特别感谢李云龙的建议和贡献，也感谢文贯中、龙登高、李利明、周程对本文提出的意见和建议。

常重要的方面。产权的国有还是个人所有，其差别和意义远远不只在企业效益上。

如果能让个人或者说民间所拥有的土地和财产空间达到最大，那么环境污染与环境破坏的程度会被控制到尽可能的低。我这里先要强调，我不是说“在土地私有和财产产权明晰的情况之下，污染和环境破坏就没有了”，只要继续工业化与城市化的进程（中国应该继续这两个方向），环境破坏不可避免，谁也没有灵丹妙药，但破坏程度会因产权明晰程度不同而有较大差别。

—— 公有产权下环境破坏无约束

这个道理很简单。每次回国，我都看到一个很有意思的现象：私人家里的装修都非常精致漂亮，保持得很干净，但是一走出私家进入过道，进入公共空间，不管那个小区有多高档、多豪华，其过道和其他公共空间往往没有灯光，没有装饰，过道墙上与地上通常都是脏兮兮的。你难以相信这些公共场所与干净漂亮的私家屋的反差会如此之大，更难以相信它们属于同一栋楼。——正因为这一点，去年我的一个美国学生要去北京工作，本来打算买房子住，但他觉得无法忍受那些走廊的脏乱，结果选择在东方广场租房。

我说这个现象，并不是想评价其背后的道德水平如何，而是从产权的眼光看，当这个空间、这个产权属于你自己的时候，你会非常爱惜和保护它，把这份财产尽量保养得最好、装饰得最美，因为这是你自己的。相反，越是公共的空间或财产，就越是没人去“自愿”爱惜，去管理和保养。

既然人的本性如此，那么我们可以从中得出一个更一般的结论：

每个社会都应该尽量让每块土地、每份财产都有明确的个人所有者，亦即有明确的爱惜它的人。相反，如果让几乎所有的财产与土地都公有，那等于是让所有财产都像那些公共过道一样，任人糟踏却没人心痛，环境再怎么被破坏也不关任何个人的事。

过去五十多年，中国的环境污染越来越严重，环境的装饰设计也越来越乱。虽然政府监管部门可以发挥作用的空間还很大，并且是不可少的，但是解决中国环境问题和城区公共环境问题的一个非常自然而且直接的办法是：让土地和其他财产的个人所有程度尽量最大。这样可以调动个人爱惜自己财产的自然本能，以此来发挥民间在环境保护方面的作用，而不是只靠政府。其实，只要土地、财产不归个人所有，一方面个人爱惜财产的本能被闲置，而另一方面即使政府忙得再辛苦，也可能只能达到有限的效果。

从这个角度，我们可能很容易理解俞孔坚教授的结论，当财产与土地公有，这些财产就如同住宅小区里的公共空间，不会有人去爱惜它们。在过去 5000 年里，我们祖祖辈辈之所以能留给我们相对优美的环境，让人与自然达到某种和谐，很重要的一个原因正是土地和其他财产原来是个人的，不是大集体的，所以每块土地过去总有个人像爱自己的家一样去爱惜它。

比如，在我的老家湖南农村，到搞集体化之前，村庄周围本来都有山有水，山上的森林是过去很多年留下來的，非常茂密。一直到 20 世纪 60 年代初，破坏得还不是很严重，我小时候基本能看到家乡过去的本来面目，那时全村由几栋青砖青瓦几进式的大院所组成，加上周围绿油油的山山水水，确实是一个人与自然非常和谐的典型江南村庄。但是，就如同发生在全国各地的那样，集体化使一切归为公有，结果是那些公有的森林和土地没有人去爱惜了，任人破坏也

没有人敢公开表示心疼。

“文革”初期我开始上小学，一直到高二，我们响应号召每天去“改山造林”，先把好好的自然森林砍掉，然后挖上许多长、宽、高各一米的大坑，植上新树。几年后，原来的自然森林没有了，新种的树也死光，留下的是光秃秃的山头。我们可以说那是由十年浩劫政治运动造成的，但如果那些土地、森林那时是个人所有的，至少会有人心疼到去阻止这种破坏，而不是没有人在乎，也没人敢阻止。

有意思的是，现在再去看看我的老家，随着 1978 年改革的开始，土地使用权分配到户以后，人本能的“自己的东西会最珍惜”的态度又重新发挥作用，人们又开始越来越注意保护森林与其他财产。这使森林等环境又慢慢在恢复，但是房屋建筑的破坏是没有办法挽回了。当然，土地现在还不是个人所有，所以人们对土地的爱惜程度还是有所保留。未来土地所有权的不确定性让人难以把目前有“使用权”的土地 100% 看成是自己所有的，因此短期行为无法避免。

从世界其他国家看，国有成分所占比例越高的国家，对环境破坏的程度似乎就越高，像当年的苏联、东欧，还有拉美一些国家就是如此。为了减缓对环境的破坏，降低污染程度，最直接的办法之一就是把更多土地和其他财产的产权尽量明晰到具体个人，这样就可以更多利用人“最爱惜自己的东西”的本性。如果这种本能被在更大范围内利用起来，保护好生态环境和生活工作环境就会是一种自发的行为。

—— 产权明晰带来相互制约

当然，在西方发达国家工业化的进程中，环境污染和破坏也曾

经非常严重。因此，产权明晰并不能解决所有问题。很遗憾的是，没有任何单一的东西可以解决所有问题，这是现实。我要强调的是，在工业化进程中对环境的破坏是不可避免的，但是，破坏的程度和范围却可以高，也可以低。像计划经济时期我老家没有被工业化，但其环境却遭到空前的破坏。通过土地与财产的产权明晰，人们会有激励不去随意践踏环境，产权明晰提供了一种内在的把破坏尽量降到最低的制约机制。这是市场在环境保护方面发挥作用的方式。

比如，现在很多农村土地被地方政府肆意征收作为开发区，或是建房子，这些可能是城市化过程中必然经历的过程，本身是好事。但是，因为土地是国有的（或集体所有），如果投资方和开发商能买通一些关系，他们往往可以以较低的价格把土地的使用权买下来。原因很简单，这些土地是公有的，不属于签字出售土地的官员，他们得到的好处仅是创造了政绩。这些官员为什么要珍惜这些土地？他们为什么要争取最高的价格？这跟私人卖自己的地是两码事。

正因为这些开发商们用很低的价格就可以得到这些土地，他们买过来后，这些土地是不是以最有效益的方式被使用，它的长久价值与生态影响怎样等，就不那么重要了。根据市场规则，如果卖方很珍惜这块土地（因为卖的是自己的地），可能要的价钱非常高，而买方因为付出了很高成本就会更珍惜这块土地的使用，以产生最高的长久收益，而不仅仅是短期利益。这就间接约束了买卖双方，使他们都更珍惜土地。

也就是说，如果是产权明晰的话，人们会因为成本、环境等一系列的原因而有所顾忌。在产权明晰的情况下，因为没有人会珍惜，而官员又只看重短期政绩，这样，连成本约束因素都不存在了。

另一方面，如果每块地方、每个空间的产权都具体化到个人，所

属非常明晰清楚，那么如果张三在这块土地上污染的话，有可能会影响到旁边其他人拥有的土地或者资源，破坏了他们产权的价值，那他们就可以起诉张三，正因为相邻的土地和资源的价值是互相影响的，他们有自然的激励去阻止张三随意糟蹋的行为。

一个人对土地和资源的破坏会给其他人带来损失而最终给自己带来官司和损失，这种间接约束在产权不明晰的条件下几乎是不存在的。因为邻家土地也是公有的，他们也没有太多激励去保护，所以大家都不会太认真。况且，土地都是国家的，你连诉讼的资格都不具备。这就是为什么即使苏州的小河一个个污染得臭气熏天，也没有谁去起诉谁，没有谁去追究责任。

当然，有人可能认为，这样的逻辑虽然说得通，但是在现实生活中，有很多民营企业钻政府的空子，尽量让地方政府给他们最大的环境污染空间。——可是，这恰恰说明有些企业可以通过贿赂获得非常大的“污染权”，这证明让太多的资源由那些对他们自己来说无关痛痒的官员来控制，其后果只会很糟糕。如果由那些不在乎这些财产的行政官员控制，你只要对他贿赂一点，你就可以肆无忌惮地破坏，因为那不是他的。如果土地产权明晰到个人，你即使对他贿赂一点也不会轻易得手。

我们回顾国有经济的过去，并不是要去追究选择公有制的历史责任，而是要承认并总结这些年改革开放的成就和教训。

第 21 章

不能以房产调控名义摄取私人产权

在我们讨论宏观调控措施的时候，应该以尊重个人财产权和公民的交易权为前提，这些权利是市场经济的基石，政府政策应侧重“开源”而不是“限源”。

说到房地产市场调控，可能没有几个人不慷慨激昂。热烈的讨论中似乎有两点共识：其一是要限制房产交易，甚至不惜代价地制止交易；其二是要制约房地产商，最好是给他们设置障碍，让他们的生意无法做下去。于是，从各相关部委到地方政府相继出台“组合拳”，一方面明确禁止某些房产交易（如期房交易），或者为房产交易设置障碍，比如要求卖方先还清按揭贷款，否则房产证不可转让，由于买方在得到房产证之前不能付款，这个规定就使交易过程变得很困难。另一方面，不同部门和地方政府借机强加各类税收，如七部委 2005 年 5 月规定：不足 2 年转手交易的房产全额征收营业税。接下来，南京市趁机加税，房产交易契税从 2% 上升到 4%，对房产增值征收 20% 的个人所得税。由于南京的房产营业税为 5.5%，这些新政使南京居民的房产赋税一夜之间增加 27.5%。上海等各地政府也对房产市场大举出击。

* 本文原文发表于《新财富》2005 年 7 月号。

首先声明，本人跟房产公司没有任何利益关系。但是，针对这些政策以及许多同人的铁腕管制建议，比如一些专家提出要对房产征收 90% 的个人所得税等，我只想提出几个问题，希望今后的宏观调控能更多遵循市场原则，以不损害公民的产权与经济权利为基础。

2004 年 3 月修改后的新《宪法》第十三条有两点核心内容：第一，“公民的合法的私有财产不受侵犯”；第二，“国家为了公共利益的需要，可以依照法律规定对公民的私有财产实行征收或者征用并给予补偿”。也就是说，政府为了“公共利益”可以征收私有财产，但关键是要有“补偿”。这两点核心应当是中国市场经济的基本框架，也是各种宏观调控政策不能违背的原则。

那么，上面讲到的各类新增房产税是否对私人财产构成“侵犯”？禁止或者限制公民的房产交易权是否构成对私人产权的“侵犯”？我们可能认为，哪怕房产增值与交易税涨到 30%、40%，也不算高。可是，我们必须清楚，那些房产是老百姓的合法私人财产，任何征税都是一种摄取，即使只要征收 1% 的税，我们也至少要回答以下几方面的问题：第一，行政部门是否有法律赋予的课税权力？第二，即使有，又由谁来平衡、监督行政部门的加税权？第三，即使行政部门有权加税，它们是否应该证明是为了“公共利益”？第四，即使加税是为了“公共利益”（因此这种对私人财产的摄取或者说“侵犯”也可以说是为了“公共利益”），财产受到牺牲的一方是否得到合理的“补偿”？这种“补偿”可以是间接的公共产品（public goods），问题是交税之后人们得到的公共产品是否与所交税额相配？——当我们随便就要调控这个、调控那个时候，当我们处处要利用加税来实现宏观经济目标或者其他目的的时候，我们有必要理解：老百姓的交易权也是他们的产权的一部分，征税和限制交易权

都等于摄取公民的财产。

当然，我不是说不能征税或不能推出市场规则，政府在维护市场秩序方面有不可推卸的责任，而是说每增加一点税的时候，我们必须有严格的立法程序，要证明有“公共利益”的存在并且在老百姓牺牲自己的产权之后能得到相应的直接或间接的公共产品“补偿”，不能由行政部门随意加税。《福布斯》最近称中国税负名列全球第二高，虽然一些同人对其统计方法有争议，但不管怎么说，这至少说明中国百姓的税负已经不低。在目前征税权不受约束的情况下，全国人大常委会会有义务把加税权从行政部门收回到立法机构，让政府可以加税，但要加得很“辛苦”。

——从个人权利角度考虑宏观调控政策

个人经济权利和个人空间通常是宏观政策讨论中缺席的因素，但对于中国社会的长期发展来讲，这些因素不能再缺席，否则难以建立真正的市场经济。为什么公民的交易权利是其产权的一部分呢？我们还是以房地产来说明。1998年的住房市场化改革和住房按揭贷款的推出可能是当时政府意义最深远的举措之一。这两项大手笔从根本意义上恢复了老百姓的经济权利，扩充了个人自主的空间。

住房的市场化和产权的私人化使每个中国人不再为了居住地而去“求领导批”，或者为了分到房子而随便提前结婚。住房私有而且跟工作单位不再挂钩，让中国人收回了属于自己的尊严，不必为了房子对领导唯命是从，增加了中国人的自由空间。住房按揭贷款则是几十年来第一次推出的、具有相当规模的消费者贷款金融品种，使普通老百姓能把未来的劳动收入提前到今天花，让他们不需节省

等待十几年，等年老之后才能买到自己的房子，而是年轻成家时就能购到属于自己的住房。实际上，住房按揭贷款让老百姓能把不具流动性的人力资本提前变现，把“死的”人力资本变“活”，让他们能更好地安排一辈子的收入与消费，对百姓而言，这是一项意义重大的改革，大大增加他们的经济选择权和生活空间。

“住房”作为一种财产，它既具备“消费品”又具备“投资品”的特征。1998年之前靠单位分房住的年代里，由于住房不能买卖，产权也不归自己，那时的住房只能是“消费品”，不是个人财产的一部分，也没有升值与否的问题。但是，1998年住房市场化之后，其“投资品”特征得以恢复，人们花自己的钱买下的房产包含了对房子的使用权、出让权以及收益权（包括增值、租金等经济权益）。对“产权”所包含的任何一种权利进行限制等于是对财产权的一种侵犯。

以往我们可能觉得“房子”的财产权只是说其所有者拥有该房子作为实物的“物权”，意思是说“即使政府限制你卖房或出租的权利，只要你拥有这个实物，你的产权就没有被侵犯”。其实，对“房子”而言，其收入权（或说现金流权）和控制权（包括出售权）比物权更重要。这里，“收入权”包括自己天天住在其中得到的消费享受，也可以是通过房子出租或者出售得到的收入。如果收入权和控制权被限制或被禁止，物权就没有经济意义。显然，针对房产交易征收营业税、契税、增值税等是对其收入流（亦即财产）的直接摄取，如果征税方不能直接或者间接给房产所有者提供“补偿”，这就有悖于《宪法》第十三条的精神。

对房产出售权的限制也就是对其控制权的限制，这直接影响房产所有人的财产价值，降低房产未来的收入流和流动性，减少其“投资品”特征。因此，这也是对财产的一种损害，是对财产的间接摄

取。人生来就有谋生的权利，而拿自己的东西与别人交易则是谋生权利的核心，这里“自己的东西”包括自己的双手（劳动力）、房子、现金等。不管是做投资还是自己住，买卖房产都是一种谋生权利。

本来，这些年随着收入的增长，中产阶级规模在日益扩大，这是改革开放的可喜成就。当然，收入增加之后，储蓄的投资去向就成为问题。银行存款年利息不过 2%，还低于通货膨胀率，存款显然是亏本生意。而股市和基金又是不可靠的投资，过去几年下来回报率为负，这也是一种亏本生意。那么，在老百姓不能投资国外，也不能轻易创业的情况下，存下的钱到底往哪里投呢？房产显然是一种更可靠的投资品种，因为它是看得见摸得着的实物投资，不存在公司治理问题，相对不易受骗，即使房价不涨，租出去还能得到高于通货膨胀率的租金。因此，1998 年住房市场化给老百姓提供了一种可靠的投资途径，增加了人们的选择空间，使老百姓能更合理地安排一辈子的经济生活。有了商品房，张三李四们可通过买卖房产得到跟银行存款、股票、证券在收益和风险上都不同的投资渠道。而且通过出租，他们为那些自己暂时买不起或者还不想买房的百姓提供住房。何乐而不为？

房产的投资价值取决于其流动性，交易障碍越多，交易费用越高，房产的投资性就越低。我们可能觉得对于那些买房只给自己住的₁家庭而言，这种流动性和投资性并不相关。——其实不然。实际上，过去 10 年里许多家庭都换过房子，甚至换过几次，如果二手房交易障碍重重、成本很高，对大众的后果可想而知。即使张三的房子许多年之内不会卖，拥有出售房产的灵活性总不是坏事，万一哪天他也要换房呢？再者，在房产的投资性降低之后买房投资的人就少了，可供出租的住房供给就减少，租房住的年轻人和家庭就要付更

高的租金，他们的选择空间也就更窄，整个社会的福利也就更低。

——行政管制导致房产泡沫

一些同人会说，针对房产的管制与征税是特殊时期的特定问题逼出来的，是符合“公共利益”的。——我不怀疑这点，而且相信任何国家在任何时候都可以为加强行政管制或加税找到特殊理由，这不是问题的关键。关键的是房产泡沫到底是如何形成的？这些调控会把中国带向什么经济状态？如果是过去的行政管制导致了房产泡沫，那就更不应靠牺牲老百姓的产权来减缓行政措施产生的扭曲。

1998年房改之后，房地产业发展很快，跟建材、家具、家电、钢铁、中介、金融、室内装修等一系列相关行业一起，成为GDP增长的主要动力之一，也让老百姓通过购房使自己的财富跟着经济一起涨。特别是，除了因为政府对土地、信贷、房产开发的审批控制而引出的腐败外，房地产是竞争性较高、相当市场化的行业，竞争使住房设计和质量日益接近人们的需求，种类选择也越来越多，人们的生活“幸福感”也跟着上升。

或许因为房地产业这些年“太成功”，住房设计与舒适度改进得“太快”，使前两年才买到房子的人马上渴望换更新的房子，也跟着抱怨房价涨得太快，等等。于是，对房产市场的“宏观调控”从2002年就开始了，市场的“太成功”反而给自身引来不受约束的管制。

虽然2002年5月《招标投标挂牌出让国有土地使用权规定》对房地产业有较大的影响，但真正打开房产调控序幕的是央行2003年著名的“121文件”，用意是提高地产商自有资金的比例。当时的背景之一是上海地产商周正毅事件，那一事件使群情激愤，非整治、约束

一下房产开发商不可。“121 文件”正迎合了当时的情绪。可是，客观上，这类举措的实际效果只不过是提高了房产开发的创业门槛，把那些没门路、平民百姓出身的张三李四开发商们拒之门外，让他们得不到贷款，逼着他们另找他业，从而减少普通百姓的房地产创业机会。一旦普通开发商少了，中低档住房的供给也会减少，供给少了就促使房价上涨。另一方面，那些周正毅们之所以是周正毅，就是因为他们历来就靠门路，也有门路，那么有无“121 文件”或类似规定对他们没什么影响，这种规定反而是减少了来自平民百姓地产商的竞争，使周正毅们更能涨价，有更大的致富空间。换句话说，基于朴素情绪的行政管制虽然用意是整治那些违规者，但实际上往往是帮了他们，害的是那些本意想帮的普通人，使后者的财富增值机会受到限制。

第二波调控是 2004 年的一系列文件和通知，它们限制了农用地转为非农建设用地（包括房产开发），比如，规定半年内暂停农用地转非农，控制建设用地的审批，等等，这些措施的直接效果也是减少住房的供给，并使土地价格上涨（这本身是好事）；同时，央行进一步控制对房地产开发的信贷资金，要求商业银行将开发商项目资本金比例从 20% 提到 35% 以上。当然，这一系列旨在调控、限制房地产开发或者说抑制房地产过热的措施受到老百姓的广泛欢迎，大家以为这下可抑制房价并挤走一部分房产商了。因为资金短缺，一些房产商确实被淘汰掉。可是，这些措施减少了房产业的竞争，整治开发商也等于降低住房供给，在需求不断上升的情况下，房价只会加快涨速，而不是像人们希望看到的那样下跌。

实际上，2004 年的一系列措施确实效果很好，抑制了房产商的投资并使住房供给的增速减慢（相对于住房需求而言），结果是房价

开始疯涨。2004 年全国房价涨幅 14.4%，比 2003 年高了 10.6 个百分点，是历史新高。等 2004 年的各项行政措施实施之后，到 2005 年一季度其效果更明显：房价同比再涨 12.5%。从市场规律来看，这些结果说明那些管制的确有效，只不过与希望看到的结果正好相反。

除房价之外，住房供给结构是大家指责最多的：普通经济房太少，高档豪华房太多。这种结局并不奇怪。在 2004 年初的支持“三农”政策出台后，管理层试图缩减农用地转房产开发土地的规模，银根也进一步紧缩，那么能活下来的开发商在得到供给稀有的土地之后必然是重点建高档房，因为高档房的利润高，这是在土地和资金都紧缺情况下的最优安排，也是最符合市场经济规则的结果。

其实，如果决策者限制土地供给的初衷是减少土地的浪费，让每一寸土地由农用转非农用之后所能创造的价值达到最高，那么，开发商选择建高档房以及市场房价快涨都跟当初的政策目的是一致的，因为高房价的效果之一是增加土地占用的成本，这反过来可抑制住房需求，使土地不被随便用于非农建设。

——宏观调控不能以牺牲公民的经济权利为基础

到 2005 年第一季度，房价加速上涨。其实，从经济学的角度讲，如果管理者的目的是既要控制土地供给、限制房产商的开发规模，又要让房价“便宜”，这等于是“既要马儿跑，又不给马儿吃草”，是相互矛盾的两个目标。2005 年春节之后，管理者只有两种选择：要么放弃 2004 年一系列压制住房供给的措施，要么想办法降低需求。显然，他们选择了后一种。

问题是如何降低房产需求？第一种手段是调高住房贷款利率，

通过增加住房投资成本来抑制需求，央行也确实上调过贷款利率。但是，一方面调高利率过多会使国有企业负担太重，拖垮已经多年亏损的企业；另一方面调高利率之后会进一步增加人民币升值压力，吸引更多热钱，那又会捅开另一个马蜂窝。于是，在利率、银行、外汇、国有企业、股市等经济的方方面面都有问题的时候，哪一方都动不得。这说明，在过度行政管制的经济里，各行各业的行政部门都很忙，先是越忙则越扭曲，后是越扭曲则越要忙。股市要政府帮忙“炒”上去，房市又要政府帮忙“压”下来。在其他行业都受到高度行政管制的时候，政府无法通过上调利率来抑制房产需求，那会捅开太多的马蜂窝。

第二种手段是增加老百姓储蓄的投资去向，使他们不至于非投资房产不可。这些措施包括搞好股市和上市公司治理，增加股市的可信度与透明度；为老百姓开放境外投资，让他们更好地组合各类投资、降低风险；放开对许多行业的准入门槛，改善民间创业空间，使更多个人存款投向民营创业。

前两种手段可能都需要时间才能发挥效果，但会把中国市场改革引向该走的路，有利于建立长久必要的市场架构，使市场发展比较平稳，不会大起大落。第三种手段是用强制性的行政措施把需求压下去，包括设置交易障碍、增加各种税率，等等。自2005年春节以来，管理者选择的正是这一手段。因为这些手段有悖于市场原则，为了保证其执行，还必须要求各级政府把压低房价当成当年的头等政绩任务，强化问责。这种铁腕措施也必然给地方部门创造了新的寻租机会，比如，为了享受“普通经济房”的优惠，人们不得不找关系、走后门，一种新的寻租从2005年6月1日开始了。

特别值得一提的是，第二种和第三种手段有着本质上的差别。

第二种手段是为老百姓增加更多的投资选择，扩大他们的经济空间。就像当年的住房市场化改革一样，其效果是扩充人们的经济权利。这也类似于北宋王安石的“开源”策略，为老百姓广开财路。相比之下，虽然强制性行政措施、高房产税可把需求压下去，但这是通过限制个人的经济权利、靠稀释私人产权而取得的。一种手段是扩充老百姓的经济权利，另一种是限制个人的交易权和产权，我们看到针对同样的经济问题，其解决办法可以如此不同。限制交易的举措客观上正在逆转 1998 年房产市场化所产生的好处，把相对已市场化的房地产业也变成十足的“政策市”。

——真的非压房价不可吗

我们不妨冷静想想：难道买房投资真的是这么“坏”？难道今天强行把房价压下让你买房之后，你将来出手时行政部门就会给你提供方便，不去限制你的交易权和财产权？房价上涨是不是必然那么“糟糕”？

之所以房价上涨是那么“糟糕”，第一个理由往往是“房价太高让老百姓买不起房子”。如果“老百姓”指的是买不起房，也租不起房的少数困难户，那么政府应当给他们提供廉价出租房或提供住房救济，但不能因为扶贫而一刀切地压抑整个房地产市场。毕竟，按照有些统计数字，中国 80% 的城市家庭拥有自己的房子。如果说这个数字太高，即使只有 70% 的家庭有自有房，这个比例也不低，应该靠近均衡水平。因为社会中并不是所有的人都会买房，比如，刚开始工作的毕业生和未成家的年轻人可能希望租房住，社会流动性增加后许多人也不一定每到一地就买自己的住房，毕竟房产不像股票那么

能随买随卖，这种低流动性不便于年轻人持有。到今天，美国只有近70%家庭、中国香港60%左右的家庭拥有自有房。因此，更确切地说，房价太高让老百姓“换”不起房，而不是买不起，因为多数家庭已经买了。如果是这样，管理层更不应使用刚性措施压房价。

既然70%的家庭已有房产，那么最近的压价举措可能从总体上造成不小的财富损失。现在的城镇人口5亿，城镇人均居住面积约25平方米，总居住面积为125亿平方米，如果按每平方米3000元价值计算，房产总价值为37.5万亿元。那么，如果非要把房价压下10%，这等于要损失3.75万亿元，差不多是2005年5月初上市公司的总市值。因此，当大家都为住房新政叫好的时候，真实的景况或许不像表面上感觉的那样好。

当然，我不是说房价泡沫越大越好，而是说如果有泡沫，那么这些泡沫或许是各种管制逼出来的，是由人们没有其他既可靠又合算的投资渠道所致。当这些泡沫被越逼越大的时候，药方不应该是推出更多、更强制性的宏观调控措施，因为这只会导致更多的扭曲，更好的药方是理清泡沫形成的真正原因，然后停止那些导致扭曲的行政管制，为老百姓开放更多的经济权利。

如果说2004年的政策初衷是要约束土地浪费，那么房价上涨反而是与那种初衷一致的。相反，如果压制房价上涨，其后果是鼓励更多人要不断地换新房，每隔两三年又要换新房，这必然造成太多的土地和自然资源的浪费，导致生态环境的进一步恶化。在笔者走过的许多国家中，没有哪国的人像中国家庭那样“年年有新房”。实际上，当人们可以很“便宜”地每隔两三年就换一次新房时，就不会有太多人去珍惜、保养好现有的住房。中国有太多的住房通过粉刷、装修即可大大改善其可住性，但在大家都追捧新房的潮流下，没有

太多人会去这样做。政府不应该通过压制房价迎合这种潮流。

二手房应该是要重点搞活的市场。增加人们对二手房的需求才是对中国城市景象和长久生态环境更有益的事情。否则，像这些年“盖了又翻、翻了又盖”的做法不仅使城市无法安宁，而且使每个城市缺乏历史感。有意思的是，如果要激活二手房市场，那么政府要做的不是去阻碍房产交易，反而是要简化房产交易手续、降低交易费用，以此来提高二手房市场的流动性。

如果房产调控的初衷是降低银行房贷的风险，那么那是银行自身风险管理的问题，银行应该想法规避这些风险，但不能通过牺牲老百姓的产权与经济权来由老百姓埋单。

—— 制约课税权力

不管是“炒房团”还是个人买房者，只要他们没有违背现有法律，房产自由买卖是他们应有的交易权利，他们买房赚钱之后，增值部分也是他们的合法财产，受到《宪法》的保护。当一些同人呼吁要对房产征收 90% 或更高的增值税时，我们应该意识到这是在要求把属于私人的财产变为政府的，这在本质上有悖于《宪法》第十三条的精神。我们不能为了宏观调控的方便，特别是不能为了纠正过去行政措施带来的市场扭曲，而不顾公民的财产权，由他们来埋单。在我们讨论宏观调控措施的时候，应该以尊重个人财产权和公民的交易权为前提，这些权利是市场经济的基石，政府政策应侧重“开源”而不是“限源”。

[第四部分]

开放与财富

- ☆ 跨国产权秩序的历史变迁
- ☆ 全球化下的中国选择：“单极”还是“多极”秩序
- ☆ 中国跨国企业如何“跨国”
- ☆ 审视中国的海外利益

第 22 章

跨国产权秩序的历史变迁

以往，我们总是从西方跨国扩张受害者的角度来介绍、理解世界近代史，但是那种视角并没让我们学到如何跨国经营。在今天跨国投资收购热潮兴起之际，这些经验知识又恰恰是最需要的。

根据 2004 年 11 月中国与阿根廷签署的协议，中国在未来 10 年内要向阿根廷投资 200 亿美元。另外，中国也曾表示计划于未来 10 年向拉美国家投资 1000 亿美元。这些海外投资计划如成功实施，那将是中国历史上划时代意义的变迁，标志中国企业完全加入了世界跨国公司行列。

不过我们也需要看到，当中国把资本投到一个个受主权保护的国家之后，这些海外财产由什么来保护呢？以前我们可能认为一个民族没收外国人的财产是那个民族理所当然的权利，可是，等中国企业跨国之后，在当地人看来，我们就是“外国人”了，是不是他们也会认为，没收包括中国人在内的外国人的财产是他们理所当然的权利？

* 本文发表于《新财富》2004 年 12 月号，感谢张善鹏给本文写作提供的帮助。

—— 中国企业正在跨国

商务部的有关报告披露，2003 年中国的海外直接投资为 29 亿美元，比上年增长 5.5%。截至 2003 年年底，中国累计对外直接投资总额为 334 亿美元。从行业分布上看，2003 年的海外直接投资 48% 是投向石油、矿山与其他资源性行业，21% 是制造业，13% 是批发零售业。从地区分布看，到 2003 年年底，139 个国家和地区都有中国的直接投资，其中亚洲 81%、非洲 73%、拉丁美洲 49% 的国家和地区都有中国直接投资。苏丹、赞比亚、智利、阿根廷、委内瑞拉、伊朗、巴基斯坦等都有或将有大量的中国投资，中国其他的投资目标国包括美国、加拿大、德国等。

中国公司跨国了，而且跨出去的程度只会越来越高。从中国过去 1000 年的历史看，这一事实本身是不可思议的！例如，据袁伟时先生的考证，早在元朝初期的 1292 年，元世祖就下令“禁两浙、广东、福建商贾航海者”。元成宗继位后，又于 1299 年“申禁海商”。1320 年，元英宗也“罢市舶司，禁贾人下番”。到大明帝国，朱元璋仍“禁濒海民不得私出海”，“禁民间用番香、番货”等。到嘉靖年间（1522—1566），皇帝干脆下令：“查海船但双桅者，即捕之，所载即非番物，俱发戍边卫。”到了清朝，海禁仍然时紧时松，即使外贸开放时期，也规定交易只限于广州等少数地方，海船只能在指定的几个港口停泊。

20 世纪下半叶改革开放初期，中国政府一方面鼓励外贸，以制造业产品出口为主体，另一方面由于资本不够而鼓励吸引外资。过去二十几年基本没有中国企业“走出去”投资。这里应当指出，“外贸”和“海外投资”有着本质的区别。特别是在“以货易货”的交

易中，“外贸”是相对容易进行的，“一手交钱，一手交货”之后即完事，不存在太多的财产或产权安全问题。可是，“海外投资”则是另外一回事，亿万资本投向他国之后，其收益完全取决于这些海外产权是否安全，是否会被所在国政府或民间所剥夺，是否会被他们以“主权”的名义立法侵犯。产权投资是永久的交易，因此，海外财产如何保护就成为如何进行海外投资这一问题的实质。那么，中国的海外产权如何保护？对于刚从千年封闭中开放出来的中国来说，这必然是全新的课题，是过去闭关锁国时期所不曾思考的问题。

2004年9月在西班牙埃尔切市发生“烧鞋事件”；11月1日在委内瑞拉的巴伦西亚市四间华人商店连续被哄抢，其中一家被严重烧毁（中国在委内瑞拉的投资总额近15亿美元）。这两起事件还称不上“正式”的或者“大规模”的财产剥夺，这些事件和中国工程师在巴基斯坦被扣、被杀等看起来似乎是独立的个案，可是，它们预示着一种系统性大趋势：在中国企业与专业人员“走出去”之后，所面对的是一个个享有主权的国家，它们有自己的立法权和执法权，其人民也享有发动民族主义反对外国人的权利，在那些充满主权的国家里，如何保护中国公司的财产安全和人身安全是新的挑战。

——帝国时期的海外产权保护架构

虽然中国企业今天才开始跨国，但西方国家及其企业已跨国扩张了近500年，过去几百年里它们逐步建立了跨国产权规则，这些规则也为今天的中国企业所直接利用。对于刚起步跨出去的中国企业来说，如果能了解、研究这些跨国产权规则的变迁历史并从中领悟到有益的投资结构设计技巧，必将让中国企业避免许多弯路，少

交一些“学费”，尽管交一些跨国投资的“学费”是难免的。

在没有规模性国际贸易之前，跨国产权秩序自然无法形成。在东亚，从唐朝开始就有了以中国为中心的朝贡贸易体系，但是东亚的朝贡体系一方面只是地区性的，以东亚和周边国家为参与者，另一方面那只是一种相对简单的贸易关系。朝贡贸易不是随时可来、随时可往，除了朝鲜、越南等关系特别的国家可一年一贡外，多数国家只能三五年才能朝贡一次。那种跨国经济关系只有货物交易，而没有资本投资交易，因此，朝贡体系下不能发展出一套跨国产权保护的秩序。当然，中国各朝执行的海禁也使跨国秩序不可能形成。

跨国产权秩序最初是在中世纪欧洲城邦国家间形成的。由于众多城邦的地理面积和资源都有限，这自然会促成彼此间的贸易往来，也必然促使各小国在某些领域的专业分工细化，于是就有了跨城邦的投资创业（或许，在中国统一之前的各小国间也曾发展了某种跨国产权秩序？这当然也取决于当时的生产技术水平）。因此，跟当时的中国等大国不同，这些城邦小国反而有动力去相互贸易、相互投资，这就为跨国贸易、跨国产权秩序的建立创造了条件。正如明朝皇帝所说，“中国之物自足于用，而外国不可无中国之物”，结果是，像中国、印度这样的古老大国反而没能参与国际秩序的建立，等到西欧城邦国家通过跨国秩序的建立把自己做强之后，中国、印度等只能被动、被迫加入这种秩序。

在中世纪的欧洲，城邦国家出于自己的经济需要，彼此间签订贸易与产权条约。到19世纪，欧洲国家之间的产权保护体系基本成熟。由于各国间的经济依赖度非常高，因此在意识到“如果一国随意剥夺外国人财产，其他国家会对其进行经济制裁”之后，这种威慑足以迫使各国尊重外国人在本地的投资财产，在多数情况下不需

要借助武力保护跨国产权。

13 世纪马可·波罗的中国之行让西欧人知道“天外有天”，大大刺激了他们拓展海外贸易的梦想，最后导致哥伦布于 1492 年发现了美洲大陆，翻开了世界历史全新的一页，标志着西欧在全球扩张的开始。可是，当他们想把欧洲城邦国间的这些跨国产权规则延伸、推广到其他洲的时候，情况就大不一样了。亚、非、拉各洲的文化和治理传统跟西欧的大大不同。

从 1492 年到 1800 年左右的 300 年间，西欧人在亚洲、非洲与美洲大陆各地基本都靠殖民地体系来维护他们在海外的贸易和投资权益。这种殖民地体系当然牺牲了殖民地人民的权利，对后者不公正。这也是为什么我们以往都是从殖民主义受害者的角度谈论世界史。但是，从另一个角度讲，特别是在今天中国面对海外投资安全的挑战之后，我们就应该换个角度来看待这段历史。1492 年之后，当西欧人来到美洲、非洲和亚洲国家做生意的时候，他们在各地面对的“敌意”是可想而知的。跟他们自己国家的文化和法治秩序相比，他们会认为在那里看到的是“野蛮人”和“野蛮社会”。我们姑且不说西欧人的看法是对还是错，但有一点是肯定的：他们会感到人身安全以及所带货物的安全随时受到威胁。这是人们在进行洲际交往之初所必然经历的。

比如，正如前面讲到的，即便到了全球化时代的今天，中国人的商店与企业 and 中国人自身都还在委内瑞拉、西班牙、巴基斯坦受到威胁，甚至遭受“付之一炬”的损失，那么，几百年前当欧洲人来到亚、非、美洲国家时所面对的人身与财产威胁，更是可想而知。又例如，16 世纪末当利玛窦来到中国香山时，就看到盖着总督大印的布告：“现在澳门犯罪违法之事所在多有，皆系外国人雇用中国舌人

(翻译)所致。此辈舌人教唆洋人，并泄漏我国百姓情况。尤为严重者，现已确悉彼辈竟教唆某些外国教士学习中国语言，研究中国文字。此类教士已要求在省城定居，俾得建立教堂与私宅。兹特公告，此举有害国家，接纳外国人决非求福之道。上项舌人倘不立即停止所述诸端活动，将严行处死不贷。”这些语言虽然出自400年前的总督，但是在现代中国，听起来也还是那么熟悉。

因此，在不同国家、不同文化间的往来还处于最原始阶段之时，一种野蛮但可能在贸易上较有效的产权保护方式是强制所到之处的社会为殖民地，把西欧本国的法律和政府制度强套在殖民地社会上。这样一来，当欧洲人在亚、非、美洲做生意时，在合约执行与产权保护机制上他们就不用太担心，而是会感到“就像在自己国家一样”。海外贸易与跨国投资由此而变得相当安全。

当然，那种不平等的殖民体系无法长久维持下去。1776年，美国从英国殖民地中独立出来。随后，1812年，墨西哥从西班牙的殖民控制中独立出来。在接下来的十几年里，委内瑞拉、智利等拉美国家都先后独立。于是，美洲大陆众多享有一定主权的独立国家，开始挑战殖民体系下的跨国产权秩序。

实际上，在美洲国家走向独立的同时，另一个新趋势也在形成。按一般的共识，工业革命于1780年左右开始于英国的纺织业，使英国的机制棉布等纺织品产量大增，也大大超出当时约有1000万人口的英国所能消费的容量。加上其制造业机械化程度的上升，英国从19世纪初开始成为“世界工厂”，可以用机器为世界制造大批的纺织品等商品。因此，对于只有1000万人口的英国，当时面对着两大挑战：第一，它必须保证其制造业所需要的原材料（比如棉花），这些需求仅靠英国本土是无法满足的；第二，它必须保证有巨大的出

口市场，机械化生产的大规模制造品是英国本土所无法全部消费的。因此，那时的英国所面对的外贸挑战就像中国今天面对的一样：到外面寻找最多的资源，同时到海外寻找最大的出口市场。看到美国等美洲国家一一独立，英国自 18 世纪末开始重新把注意力放在难以打入的亚洲市场。

18 世纪末开启的工业革命同时带来另一种挑战。在那之前，西欧公司在亚、非、美洲的经济活动主要是单纯的货物贸易，除了在美洲的种植业和矿业之外，并无太多的投资性财产。比如，在鸦片战争之前，英国人从欧洲把纺织品运到印度，卖掉后在印度换成鸦片运到广东，再在广东把鸦片或银子换成中国的茶叶和丝绸，之后再吧茶叶与丝绸运回欧洲。在这中间英国商人并不需要在中国投资建厂，只需维护一些库存仓库即可。

可是，工业革命中产生的机器制造业、蒸汽轮船、铁路，以及 19 世纪的电力、电报、电话等新技术，让英国等西欧人开始在美国、亚洲、非洲的许多国家做大规模的建设投资。比如，19 世纪中，英国在美国、阿根廷、印度等地大举投资修铁路、开矿山、建银行。这使得英、法、德等国家的海外利益不再只是简单的贸易关系，而是大规模的财产利益。到 19 世纪末，英国每年在海外的投资有时超过其在本国的固定资产投资，把资本投向现殖民地和前殖民地国家。因此，其海外产权的保护是关系到整个英国社会的首要问题，保护海外产权比任何时候都更重要。

那么，英国当年是如何保护其海外产权的呢？在亚洲和非洲，英国继续延伸其殖民地体系，比如，新加坡（1824）、中国香港（1841）、马来西亚（1867）、埃及（1882）等相继被英国殖民化，由此维护其在这些地方的利益。但是，1823 年之后英国在北

美和拉美面对的是一个独立的国家。特别是 1823 年美国总统一门罗（James Monroe）宣布“美国将视任何欧洲强权对新独立的拉美国家的侵略为对美国本土的侵略”，也就是所谓的“门罗主义”（Monroe Doctrine），从那以后拉美国家不再有被重新殖民化的压力，而拥有了较多的主权。因此，英国和其他欧洲强国不能再依靠殖民化来重建原来在美洲的产权保护秩序。

19 世纪至 20 世纪初，英国在拉美的财产安全主要依靠三种保护机制。第一是靠拥有世界上最强大的海军。比如，到 1815 年，英国皇家海军拥有 214 艘高吨位军舰，法国有 80 艘，俄国有 40 艘，而西班牙有 25 艘。有意思的是，那时候英国的陆军只有 25 万人，远比法国（60 万人）、俄罗斯（50 万人）和普鲁士（德国的前身，27 万人）的陆军要小。这也说明英国至高无上的绝对海军优势是它能于 18、19 世纪主宰海外贸易的重要原因。对于一个跨国公司大国来说，制海权是何等的重要！相比之下，陆军更多地是为内向型社会服务的。正如笔者在前文中所谈到的，直到 20 世纪初之前，国际社会还认为用军队去另一国家追债、追回被剥夺的财产是资本输出国应有的权利，因此，英国海军是其保护海外投资安全的重要手段，1820—1914 年，英国在拉美为了维护其财产权至少动武 40 多次。

英国海外产权的第二种保障是“软”性的：各国（特别是美洲国家）对伦敦金融市场的依赖度。人们称欧洲是 20 世纪之前“世界的银行家”（the world's banker），而伦敦又是欧洲的金融中心，拥有当时世界上最兴旺发达的证券市场和银行业。特别是在 1870—1871 年普法战争摧毁巴黎、法兰克福等欧洲大陆金融中心之后，伦

敦更成为拉美国家不可或缺的融资中心。到 1890 年之前，拉美国家的主要融资手段是借债，而 19 世纪拉美国家近 3/4 的债务融资都来源于伦敦。因此，美洲各国都不敢随意侵占英国人在当地的财产，不敢随便没收或伤害英国产权，否则他们会失去伦敦这一最重要的融资途径。

英国的第三种海外产权保护手段是其工业技术优势。正如前面所说，19 世纪，西欧在拉美等地的直接投资主要以铁路、蒸汽轮船、制造、通信、电力、矿山，还有后来的石油开采等领域为主，而这些在当时又都是正在兴起的工业革命新技术，是拉美和其他发展中国家所不具备的技术。因此，这些技术上独一无二的优势也可威慑当地政府或社会，使他们意识到即使没收、剥夺外国投资者的这些财产，他们自己也无法运作。技术上的独特优势可为海外投资提供比较自然的安全保障。

了解了当年英国和其他西欧强国的海外财产保护体系，我们就能看到中国海外投资不安全的众多方面：第一，中国并无强大的海军，这是自明朝永乐年间之后形成的现实。正如下面讲到的，好就在今天的世界秩序下即使没有海军也可以进行外贸以及海外投资。第二，中国并没有发达的金融市场。相反，中国自己还得依赖国际金融市场，而不是国际社会依赖中国的金融市场。第三，到目前为止，中国在国际贸易中的优势是廉价、众多的劳动力，而不是独一无二的技术优势。因此，中国似乎不具备这三类威慑力中的任何一种。那么，中国已投资和将要投资的数百亿、上千亿美元是否存在太多的潜在安全危机呢？

——二战后的“没收外国人财产”运动

1914年德国发动第一次世界大战，标志着英国主导的单极世界秩序结束，代之以多极世界秩序。其直接后果之一是原来的跨国产权秩序瓦解了，战争中产权保护本身当然已变得次要，乱世之中无法分清什么是你的、什么是我的。但即使如此，人们对产权保护的观念还没动摇，比如，剥夺产权是“强盗行为”，应该受到制裁，等等。

那时，美国已是拉美最大的外国投资者，并开始取代英国成为跨国产权的主要捍卫者。对传统产权规则的第一次真正挑战发生在1918年。1917年十月革命成功，苏俄政权成立，随即于1918年大规模剥夺外国公司在俄罗斯的财产。当时正值第一次世界大战的尾声，包括俄罗斯在内的许多欧洲国家以及美国都在跟德国作战。因此，尽管美国想召集西方联盟来对苏联系统性没收外国人财产的行为进行军事打击或经济制裁，但由于第一次世界大战的原因没有成功。尽管当时苏联剥夺外国人产权的行为已违反那时已较成熟的国际法，但没有受到任何相应的惩罚，这一事件本身也充分暴露国际法的无效性：只有书面条文，没有相配套的位于单个国家之上的国际执法机制。这使人们对国际法在保护跨国产权中能起的作用大失所望。

接下来的挑战是玻利维亚于1937年没收美国标准石油公司在当地的财产，墨西哥于1938年大规模没收美国人在该国拥有的土地并剥夺英国与荷兰公司的石油财产。当时正值第二次世界大战前夕，土耳其也大肆剥夺外国投资者产权。看到即将发生的大战，美国和其他西方国家没能顾及以武力或者经济制裁来惩罚这些国家。更何况，美国与墨西哥的经贸关系实在太紧，对其执行经济制裁反而会

加重美国从刚结束的经济大萧条中复苏的困难。从这个意义上，美国当时的经济困难也捆住其报复墨西哥的手脚。但是，苏联、玻利维亚、墨西哥与土耳其在大举剥夺外国人产权后没有受到国际社会的惩罚，这些事件成为 20 世纪上半叶影响极大的先例，变相鼓励了二战之后遍及世界的没收外国人产权的运动。

第二次世界大战还没结束，美国就开始努力，目的是要结束一战之前以殖民国家为中心的世界秩序，着手建立以国际法和规则主导的新秩序，最终目标是使世界各国互相贸易、促进跨国专业分工的深化。美国努力的结果主要表现在两方面：一方面，二战之后还没独立的殖民地国家相继独立，其中大多数非洲和亚洲国家都在 1945—1965 年独立。另一方面，1945 年联合国成立，同年也成立了世界银行和国际货币基金组织，其大致分工是：联合国侧重“立法”和“行政”（虽然联合国决议并没有“国际法”效果），世界银行侧重引导发达国家去发展中国家投资，国际货币基金组织侧重协调各国货币政策、外汇政策以及帮助解决跨国债务危机。1947 年成立世界贸易组织的前身关税及贸易总协定，以调外贸关系和解决贸易纠纷。

当然，战后成立的国际架构几乎像“世界政府”，只是有了“立法”和“行政”，却没有强制性的“司法”和“执法”机构。虽然有联合国下的“国际法庭”，但其判决无实质约束力，原因是没有可以超越国家主权去“执法”的国际警察或“合法暴力机构”，这也是跨国产权保护的实质性困难所在。于是，联合国决议更多是一种道德约束，是“希望”各国能遵守，而不是真正的法律规范。

实际上，在各国享有充分主权的状态下，不仅联合国的国际法庭无法为跨国产权提供实质性保护，而且在有了联合国之后，跨国

产权反而遭到比 19 世纪更大的挑战。原因在于联合国决议的投票机制以及各国的贫富悬殊状况。首先，所有成员国都一国一票，不分经济大小，也不管人口多少。比如，今天联合国的 191 个成员国中，中国有 13 亿人，而巴巴多斯只有不到 28 万人，但两国在联合国大会中投票权重一样。这对小国公平，却对大国不公。其次，在这 191 个国家中，发达国家是少数，有跨国投资并且也很在乎海外财产保护的国家更是少数，因此，我们容易想象联合国到底会更趋向通过保护跨国产权的决议，还是反之。这就像拉美国家和印度都有民选代议制政府，但是在拉美国家 180 年民主历史中，老百姓选出的几乎总是要剥夺私人产权的左派政客，使拉美和印度总也走不到“好的”市场经济，私人产权总得不到有效保护。道理很简单，拉美国家里没有强大的中产阶级，绝大多数选民是没有财产的穷人，他们当然不会投票给主张保护私人财产的人。

联合国成立后不久，1952 年通过第一项“国家自然资源的永久性主权”决议，该决议承认各国国有权没收掌握在外国人手中的自然资源，但是那次决议要求当地政府在没收时提供“公正的”补偿。后来，1962 年和 1966 年再次通过决议，把原来的“公正的”补偿修改成“适当的”补偿。1972 年，联合国大会通过决议称：“将外国人掌握的财产国有化”是“国家主权的一种表现方式……并且所在国政府有权根据其偏好确定剥夺产权的程序与补偿金额”。该决议并没有说明在什么情况下没收外国人产权属合理、什么情况下不合理，只是说如果因没收引发争议，那么只有产权所在国的法院对其有管辖权。最后，1974 年 12 月联合国大会以 120 国支持、10 国弃权、6 国反对通过了《各国经济权利与义务宪章》，该宪章进一步限制跨国公司的权利，同时为各国政府没收外国公司产权再开绿灯。

这样，跨国公司可以去别国投资，但是投资建成的财产在相当程度上要受当地政府控制，因为当地政府有权直接或间接通过立法侵蚀外国公司产权，比如提高收入税、增加财产税、限制财产的使用权。这些联合国决议到今天对正在“走出去”的中国企业影响深远，使中国在非洲、拉美、亚洲和一些东欧国家的投资变得非常不安全。我们昔日在这些问题上的立场今天可能反过来损害我们自己的利益。

第二次世界大战之后，联合国基本趋向于限制跨国产权。与此同时，18、19世纪盛行的“武力保护海外产权”这一手段在二战之后也不再是一种被接受的选择。在新的世界秩序下，除了市场本身的力量外，唯一还能起到保护外国人产权作用的国际组织是世界银行和国际货币基金组织，这两个国际机构的投票权重由成员国的出资高低成比例地确定，出资越多的国家投票权越高。世界银行和国际货币基金组织掌握许多发展中国家最需要的东西——资本，通过向那些尊重外国产权的国家投资，从而约束一些政府针对产权的侵犯行为，其有效性当然很有限，但总比没有要好。

——什么企业被没收、被谁没收了

正如前述，二战后在美国主导下建立的联合国等国际秩序架构确实为第三世界提供了一个前所未有的平台，这种平等的平台不仅鼓励那些还没独立的殖民地国家——独立，而且给国家主权概念增加了许多新的具体内容，让各国享受到前所未有的主权和自主。

这种增加的主权意识也带来严重的副作用，因为这些国家多年受殖民者压迫，新获得的自主使它们一时间释放出大量的“民族主义”。这些“民族主义”具体表现在排斥外国人，剥夺外国公司财

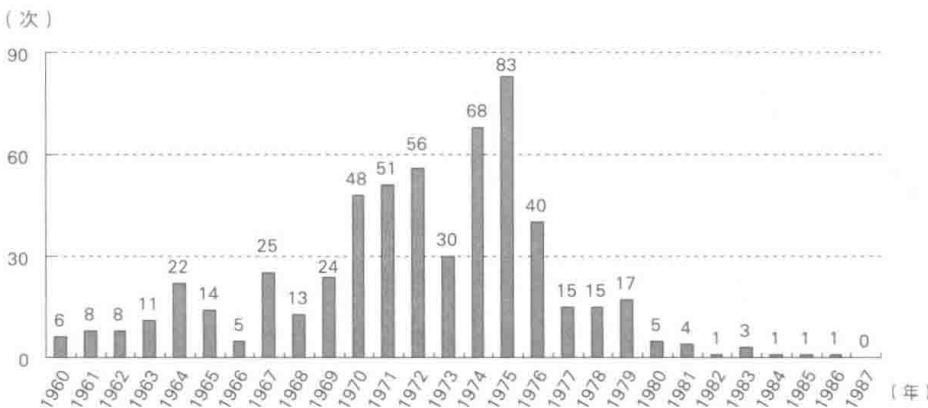
产，通过立法限制外国公司的经营范围或对它们实行税率歧视，让它们处处“穿小鞋”。

前面讲到，苏联于1918年大规模没收外国人财产以及二战之前玻利维亚、墨西哥和土耳其大举剥夺外国财产，这些行为都没受到国际社会的惩罚，接下来东欧和中国的社会主义革命胜利后也大举没收外国公司财产并将其国有化。这些举措再加上前述联合国大会的一系列决议大大鼓舞了其他发展中国家，结果是不管要不要搞计划经济和社会主义，谁都要先没收外国人的财产再说。

以美国跨国公司为例，它们的海外投资在1946—1960年被没收过12次，在1961—1971年被没收过101次，在1972—1973年被没收过57次。

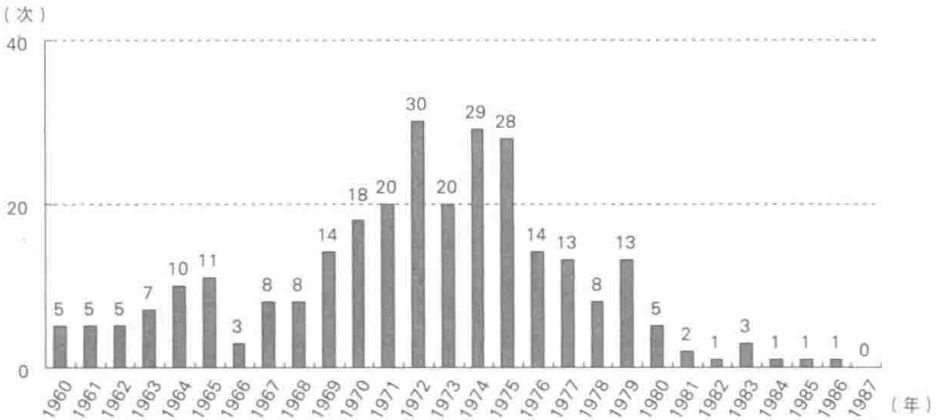
图一给出1960—1987年每年在全世界发生的“没收外国人财产”行动的次数，美国与西欧等所有发达国家的被没收企业均包括

图一：历年在全世界发生的“没收外国人财产”行动的次数



直到1987年，剥夺外国人财产是遍及发展中国家的大运动。这些数据中不包括发生在东欧各国、中国、古巴、朝鲜等社会主义国家的行动。资料来自沃顿商学院斯蒂芬·科布林和德克萨斯州大学迈克尔·迈纳两位教授的研究论文。

图二：历年进行“没收外国人财产”的国家数

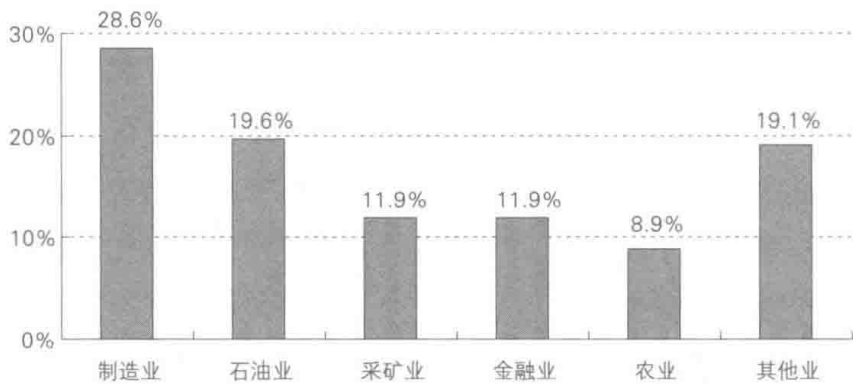


联合国的平台为各国增加了国家主权的内涵，使国家间更平等。但也促进了发展中国家剥夺外国人财产的倾向性。资料来自沃顿商学院斯蒂芬·科布林和德克萨斯州大学迈克尔·迈纳两位教授的研究论文。

其中。由于得不到详细数据，这些数字中不包括发生在东欧，中国、古巴、朝鲜等社会主义国家的行动。图一至图四的资料均来自美国沃顿商学院的斯蒂芬·科布林（Stephen Kobrin）和德克萨斯州大学的迈克尔·迈纳（Michael Minor）两位教授的研究论文。按照这两位教授的定义，如果任何国家在同一时期没收某个行业中的所有外国公司财产，那么不管在该国的本行中那次被没收的外国公司有多少，都只算一次“没收”行动。比如说，斯里兰卡于1975年没收了233个外国人拥有的茶庄企业，总共只计为一次“没收”行动；而1968年秘鲁只剥夺了美国“国际石油公司”一家的财产，也算一次“没收”行动。

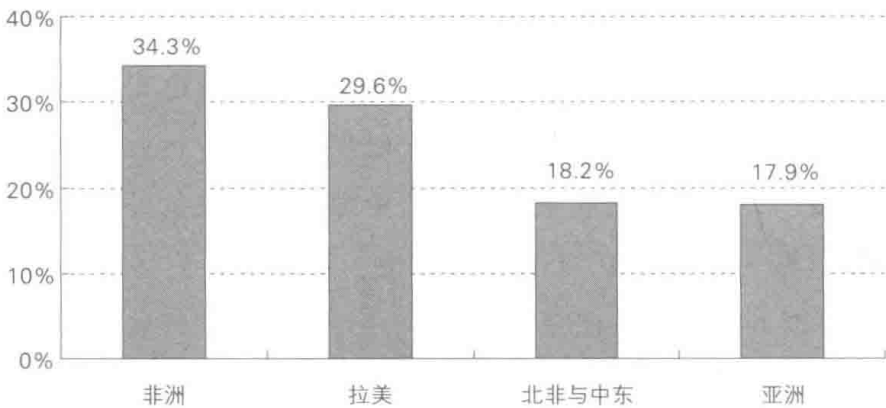
从图一中我们看到，1960年共有6次“没收”行动，1961和1962年各8次，但是1974年有68次，1975年有83次，那年恰恰是在联合国通过《各国经济权利与义务宪章》之后，是整个战后历

图三：被没收的外国企业在行业间的分布



外国人拥有的资源性企业和制造业企业是当年被发展中国家没收的重点。本图反映的是 1970—1975 年的情况。资料来自沃顿商学院斯蒂芬·科布林和德克萨斯州大学迈克尔·迈纳两位教授的研究论文。

图四：没收行动在各大洲间的分布



本图虽然反映的是 1960—1987 年不同洲的国家占有剥夺外国企业财产行动的比例，但对中国今天评估“走出去”后在各地的产权风险有借鉴意义。资料来自沃顿商学院斯蒂芬·科布林和德克萨斯州大学迈克尔·迈纳两位教授的研究论文。

史中没收外国财产行为达到顶峰的一年。实际上，图一表明，自 20 世纪 60 年代中期开始，伴随着联合国各项关于自然资源主权的决议的通过，各国的民族主义跟着升温，没收行动也跟着增加。

图二给出每年进行“没收外国人财产”行动的国家数，其中 1960—1962 年每年有 5 个国家剥夺外国财产，但在 1972 年有 30 个国家，1974 年有 29 个国家，1975 年有 28 个国家。从那以后，能没收的外国财产在许多国家已基本被剥夺完毕。到 1987 年，世界各地的没收行动基本停止。

就没收的外国财产的行业分布而言，基本以矿山资源业（含石油）和制造业为主。比如，在 1970—1975 年这一没收高峰期间，28.6% 被没收的外国财产是制造企业，19.6% 是石油企业，11.9% 是采矿企业，因此石油加矿山企业占了所有被没收的外国企业的 31.5%。银行、金融企业占 11.9%。剩下的行业见图三。在其他阶段，被没收的外国企业在行业间的分布基本如此。

中国目前的海外投资以石油和资源性行业为主（占总额的 48%），其次是制造业（占 21%），而这两个行业在二战后又是被所在国剥夺的重灾区，中国的海外投资安全显然不能忽视。实际上，如果我们拿当年在中国的类似排外情绪作为参照，那么我们很容易理解：当本国的矿山、石油或其他资源“被外国人拥有”时，对于那些想找把柄唤起民族主义情绪的政客来说，这些外国人掌握的产权是再好不过的借口了，自然成为当地民族主义的最有效的靶子，百分之百奏效。如果是这样，我们出去收购的产权还真的是潜在的“最烫手的山芋”，不能忘记：跨国之后，在当地人看来我们是“外国人”了。

不同地区之间在“没收”外国产权行为上有何差别呢？图四给出 1960—1987 年的所有“没收”行动在非洲、拉美、北非和中东、

亚洲国家之间的分布。我们看到，非洲国家占 34.3%，拉美国家占 29.6%，北非和中东占 18.2%，而这些国家又是中国目前在海外的能源和其他资源投资的主要去向。

在中国目前或将要投资较多的国家中，智利、秘鲁和坦桑尼亚分别“没收”过外国人财产 26—35 次，印尼、赞比亚和苏丹分别“没收”过 15—25 次，阿根廷、缅甸、埃及、墨西哥、委内瑞拉、尼日利亚分别“没收”过 5—10 次。这些历史应该值得注意。

——“没收”完之后再吸引外资

二战后发起的大规模“没收”外国财产运动，其规模和广度使传统的跨国产权规则只好让步。美国与其他资本输出国在 20 世纪六七十年代不再想办法限制发展中国家的“没收”权力，而是改成要求“公正、合理”的补偿。那时期确立的跨国产权架构基本保留到现在，也是中国今天所面对的架构，唯一的结构性改进是世界贸易组织的进一步完善，其他基本与 70 年代留下的一样。

当然，与 20 世纪 70 年代最大的不同是实际对外资的需要，是市场力量的表现。40—70 年代时，各发展中国家都在赶走外国跨国公司、赶走外资，而今天的局面则正好相反：谁都想通过立法改善本国投资环境，争取吸收最多的外资，在进行“吸收外资”的竞赛。那么，过去二十几年的“大逆转”到底从哪里来？

原因实际上很简单，二战之后被没收的外国企业基本都成为本国的国有企业。就像我们所熟悉的，国有企业不可能追求效率，被行政化、官僚化了的国有企业往往成为“亏损中心”，而不是我们在 MBA 教育中所追求的“利润中心”。因此各国的经历都差不多：没

收后国有化了的企业亏损越来越多。为了支付这些国有企业的亏损，拉美国家、非洲国家在 20 世纪六七十年代只好大借外债。等到 1980 年“没收外国财产”运动进入尾声时，许多国家的债务也日益高涨。比如，1986 年时，拉美国家的外债与出口值之比平均为 3.77 : 1，也就是，外债是全年商品与服务出口总值的 3.77 倍。而在非洲国家，其外债平均为出口总值的 3.6 倍。到了 80 年代中期，首先是 1982 年以墨西哥为导火线，引发一场波及拉美的外债危机，使拉美国家的经济于 80 年代中期进入严重萧条。此外，非洲国家境况也没好多少。没收外国财产之后，除了为腐败官僚提供了更多可供腐败的资源之外，并没给这些国家的老百姓带来太多好处。在七八十年代，反而是当年没怎么没收外国公司的东南亚国家与地区（新加坡、韩国、泰国，以及中国的台湾和香港）经济在飞速增长。

20 世纪 80 年代中期，拉美与非洲国家的债务危机，计划经济国家的困难和危机，再加上自西欧开始的国有企业私有化浪潮，这些都告诉拉美、非洲、东欧、中东和其他亚洲国家：必须重新私有化并努力吸收外资，放弃基于民族主义的排外情绪。就这样，自 80 年代末到 90 年代末，几乎所有的发展中国家都进行了一系列有利于外资的立法和政策修正，放弃了对外资持股数量和比例的限制，这些改革发生在墨西哥、阿根廷、巴西、智利、摩洛哥、土耳其、阿尔及利亚、南非、印尼、俄罗斯、捷克等 130 多个国家与地区，遍及全球。根据迈克尔·迈纳教授的研究，实际上，过去十几年在许多国家的私有化过程中卖给本国和外国投资者的公司，有许多是当年没收过来的外国企业，这等于走了一个轮回。

让人难以相信的是，短短二十几年前发展中国家还在大举赶走外资、没收它们的财产，还在让“左”倾民族主义大行其道，而今天

则一百八十度大转弯，好像换了一个世界，正是在这样一个世界背景下，中国企业开始“走出去”。

—— 跨国产权保护仍然是一种挑战

跟当年的英国相比，今天美国主导并维护的国际产权秩序有以下特点：其一，美国也拥有最强大的军队（包括海军），这能作为威慑，但从二战到现在还没有因为海外产权纠纷而对他国发动战争。对于保证国际贸易海路畅通，美国军队当然举足轻重。其二，在英帝国时期，发展中国家的主权有限，而在今天美国主导的秩序下，特别是有了联合国之后，各国享有的主权达到高峰，这变相削弱了跨国产权的保护。其三，跟当年的英国一样，美国也拥有世界上最发达的资本与金融市场，而且由于美国经济本身的规模，它比英国当年在世界经济中的地位更高，因此，相对而言，在今天各国间的“吸收外资”竞赛中，美国的市场力量比当年的英国更具威慑力。

但我们不得不承认，随着各国主权的增加，在没有具有真正强制力的“世界政府”的情况下，今天的跨国产权保护比 100 年前还要弱。这就是为什么与 100 年前相比，今天投向发展中国家的资本还相对较低。比如，1913 年全球外资总额 50% 流向当时的发展中国家，46% 流向发达国家；而现在全球外资只有 15% 流向发展中国家，80% 流向发达国家。从这个角度讲，跨国产权保护仍然是一种挑战。

—— 对中国的启示

我们回顾近代世界跨国产权秩序的变迁，其意义是多方面的。

首先，对于没有任何跨国投资经验的中国来说，这一历史课还必须得补。以往，我们总是从西方跨国扩张受害者的角度来介绍、理解世界近代史，但是那种视角并没让我们学到如何跨国经营。在今天跨国投资收购热潮兴起之际，这些经验知识又恰恰是最需要的。把资本投出去容易，但是怎么保证投出去之后那些财产还是你的，怎么保证10年、20年之后仍然是你的，这些当然很重要。问题是在你的资本投入另一个主权国家之后，中国的权力机构和权威对那个国家的民众和权力机关来说是无效的，因为那个国家也受到主权的保护，任何国家或国际组织对它无法行使权力。在它侵犯你的财产利益、合约利益时，你当然可去该国的法院起诉。但是，就如我们所熟悉的，发展中国家的立法、司法和行政往往都不独立，如果是当地政府侵犯你的利益，那里的法院绝对不会站在你这边；即使是当地企业侵犯你的利益，那里的法院也不一定站在你这边。更何况它还可以“合法地”通过立法侵犯你的利益。

其次，就目前的趋势看，中国会进一步加大在拉美、中东、非洲的资源性投资。以阿根廷为例，其政府在2002年才通过国家破产的方式进行了一次外债和内债的拒绝偿付，从前也剥夺过外国公司的财产，至今国际货币基金组织和外国投资者还在与其谈判解决拖欠的债务问题，这些有经验的外国机构和投资者还在威胁它：如果阿根廷不尊重产权、不还债，那么它就得不到一分钱的外资。就在此时，中国说：“我们愿意投200亿美元！”阿根廷当然喜出望外。可是，对中国来说，在投去这些资本之后，阿根廷对中国还会有什么依赖呢？以前拉美国家基本与中国没什么关系，以后也不会是非中国不可（当然目前它们喜欢中国的资本），尤其是它们现在还尽量把国门对中国商品封闭着。中国手中实际上不掌握什么可以制约拉美国

家的“撒手锏”或抵押品（collaterals），未来在那里的中国财产就只好靠它们的良心保障了。具有讽刺意义的是，在国际组织对主权国家没有太多实质性约束的环境下，中国还必须增加这些国家对中国的方方面面的依赖性，以此来增加中国在那里的财产的安全。

再次，虽然世界各地今天都欢迎外资，今天的国际秩序对中国也最有利，但是从过去的历史中也看到这些随时都可能改变。过去几百年里，单极世界秩序时期跨国产权往往被保护得最好，外贸、经济也最发达；相反，一旦世界进入多极秩序，跨国产权容易受到挑战，国际贸易也会退缩。

最后，中国企业跨国之后对人才的需要也立即发生变化。以前，整个社会和经济都是内向型的，那时在人才与知识结构上当然也不必太强调世界各国的政治、经济、历史、人文与地理，但是对“走出去”的中国来说，以往的教育内容该调整了。

第 23 章

全球化下的中国选择： “单极”还是“多极”秩序

既然今天的发展机会是来自过去几百年西方与国际社会共同建立的秩序，也来自西方技术创造的工业化基础，那么在我们的国际战略与外交政策上就应该以保护和改善这种秩序为基本立足点，至少不应该去主动摧毁让我们赖以崛起的秩序。

2001 年中国加入世界贸易组织之后，我们都说那标志着中国正式重归世界舞台，但实际上在过去几百年里我们的生活并没离开过世界。600 年前郑和下西洋时当然没有“全球化”这个说法或这个理念，但不管怎样，从那以后甚至在海禁期间中国也没断开过与世界的联系，只是在诸如海禁、“文革”这样的年代里与海外的联系是偷偷地非法地进行。

那么，加入世贸组织这一事件的意义到底在哪里？它跟以前中国与世界的接触又有什么区别？当我们受惠于国际贸易之时，是否真正理解这一切的背后所依赖的世界秩序呢？在全球化进程中，中国究竟应该选择何种国际战略？是去追求“单极”还是“多极”国际秩序？哪种秩序对中国经济最有利？

* 本文是根据《国际融资》杂志记者周程先生于 2004 年 3 月对笔者的访谈文章改写而成。感谢周程、文贯中、龙登高、李利明、周年洋、石明磊给本文提出的许多意见与建议。

——回顾 500 年的全球化进程

有关全球化的问题现在越炒越热，或许还存在不少误解。要想更好地理解全球化的意义，我们必须清楚它发展的历史进程。

在发现美洲大陆以前，欧洲和东亚、南亚基本上没有来往，陆地来往是有，但规模不大。也就是说，1492 年以前的世界与今天的世界是很不一样的。虽然那时候还没有人有“全球化”的眼光，也不知道“全球化”这个词，中国是 600 年以前最有可能也最有能力推动全球化的国家。郑和下西洋已经为世人熟知，他们曾经远到西非，这样的成就在当时的世界无人能及，但是明朝政府迁都至北京以及宫廷的内部斗争，使得当时的海军远洋船队失去了经费与政策支持，进而扼杀了中国推动全球化的可能性。当时的政府不仅不再允许大规模出海，而且限制造船的吨位，并且将已有的大型帆船与郑和出洋的资料销毁，使得后人无法考察当年的历史。由于这样的变故，中国失去了成为当时全球贸易大国的可能。

那么，欧洲当时的状态呢？由于全球一体化是由人类本性驱使所致的，虽然中国错失了推动海洋贸易的机会，但欧洲却在慢慢摸索。当时的西班牙、葡萄牙和意大利就积极从事航海技术的研究并致力于发展海上贸易。它们之所以加快这一进程，就是因为马可·波罗给它们带去了对东方中国的极大憧憬，这一憧憬激励它们想从海上寻找到中国最近的航线。于是，哥伦布在西班牙王室的资助下于 1492 年起程了，他们阴差阳错地发现了美洲大陆，开启了全球化的进程，拉开大西洋贸易的序幕。随着 16 世纪中叶英国、荷兰也加入大西洋贸易，世界各大洲之间逐渐被联系起来，在世界历史上那还是第一次。

全球化对于当时的国家发展有着怎样的意义呢？在全球化进程

以前，世界各国的发展基本上只能依赖自身的自然资源以及依附土地的农业。海洋贸易的到来使它们有可能利用全球资源来共同发展，通过跨国贸易重新整合财富与自然资源，达到更合理的配置。而且，人们的政治意识、生活方式以及经济发展模式也在这一过程中趋同。当然，起初的跨国贸易是很少的，比如，1500—1599年这100年中，通过海运完成的欧洲与东亚、南亚间的国际贸易船只仅有770次，也就是说，那时候每年只有不到8艘货船从欧洲的港口驶向东方的中国、印度或日本，而且那时帆船的载重很小，再加上航海技术的落后，使国际海洋贸易在那100年中发展十分缓慢。到了1600—1699年这一阶段，欧亚之间的海运次数增加到3161次，但也仅仅意味着每个月有不到3次欧亚海上贸易，交往还是甚少，谈不上全球化和人们的政治意识与生活方式的国际趋同。进入18世纪后，国际海洋贸易显著增长，那100年间海运达到了6661次。随着工业革命在18世纪后期的爆发，特别是19世纪初铁路渐渐地出现，铁路开始在国际贸易中发挥作用。

我们试想一下，如果仅靠海运发展贸易，恐怕只有沿海和沿江地区才能受益，比如，中国的沿海省市与长江沿岸城市历来相对其他地区要富裕，原因之一就在这里。但铁路的产生就加强了一个国家内部的物资与人员的交流，构成了内部流通的架构，进而可实现国家内部的一体化，我想这是全球化第一阶段最显著的成就。国内市场的一体化也为国家内部地区参与全球化提供了可能，到19世纪末汽车的发明更是为之提供了动力，因此在1914年第一次世界大战以前的全球化更多的是让每个国家内部在经济与社会方面更加紧密、更加一体化，铁路、汽车、电报、电话等交通和通信工具起了极其巨大的作用。没有一国内部的一体化就不可能从根本上在国际间发挥

不同国家的比较优势以及本国不同地区的特点。

生活在当今社会，我们越来越感觉到各国人们在生活方式上的趋同以及观念意识上的同一化。可是在几百年前，不同地区的人的思维方式非常不同，语言的差别也极大，这样的状态很不利于沟通、交流与贸易往来。正因为没有往来，几千年下来世界各国的确能保留自己的文化与生活方式，野蛮也好，独裁也好，公平也好，不公平也好，反正各国间没有往来，谁也不知道别国怎样，即使知道也无法怎样。而且人们在单一的社会环境下，往往限制了新式思维方式的产生以及经济的发展。比如，哥伦布发现美洲新大陆之前，中国和欧洲各国都是封建专制中央集权国家，全球海洋贸易间接激发了欧洲民主意识的产生，但中国由于闭关锁国就丧失了这样的机会。也许我们一直要埋怨明朝皇帝终止郑和的远洋活动以及乾隆皇帝锁国的政策，但正是因为全球化的不发达与通信的落后，使得中国皇帝无法了解到全球贸易对经济发展的积极作用，进而采取了错误措施，浪费了发展的大好时机。当西方在 17 世纪产生代议制政府的时候，中国仍然深受专制的压迫而且不会受到外部的谴责，这如果发生在当今世界则是不可想象的。因为没有往来，那时一个国家的主权确实很绝对，你压迫也好、民主也好，反正谁也看不见、谁也无法管得了谁。这就是为什么野蛮与专制在世界各国以各自独特的方式持续了几千年。

但今天不一样了，一个国家已经不能我行我素，飞机、汽车、轮船、铁路，还有互联网、电视、电话把世界每分每秒都联系在一起，任何社会群体受压迫时，其他国家的人看到以后即使不想管也很难在良心上过得去。中国必须参与全球化，我们的很多变化实际上也是全球化所影响的。今天跨国交往的速度与成本，通信容量与速度都是几百年前无法比的。有了这种层面的国际交往，经济一体化、生活方

式的趋同、观点意识的趋同，这些趋势无人可挡。虽然许多人拒绝承认这些趋同，但事实上这些趋同都在发生，看看你每天用的、行的、住的，甚至于吃的，有多少保留了200年以前的原样？有什么没有受到外来东西的影响？这些是“用”的，是硬件，那么软件、看不见摸不着的东西呢？其他不说，我们的辫子没了，洋务运动后出现的种种意识形态差不多每一种都是外来的。这些都是有利的，关键看我们怎么面对这些观念的引进。过去100多年，在“西学为用，中学为体”思想指导下，以为全球化带来的东西真的像超市买菜一样，你只挑你想要的东西，结果如何呢？结果是我们中国过去一个多世纪所经历的风风雨雨，怎么也没弄对。这些血的教训应该已经告诉我们：你要么就不碰全球化，要么就得一揽子收，全球化是套餐。

我们也要反思现有的一些政策，比如人为地用户籍制度将劳动力的转移加以限制，对投资流向进行限制，垄断某些产品或服务的价格，这些都妨碍了我们国内经济的一体化。倘若国内经济没有做到全面的一体化，又怎么可以合理地配置资源来应对全球化的挑战呢？这些年建设的公路、铁路、航空、水运系统使我们在硬件上已达到了国内一体化的要求，但在软件和制度设置上还需要改进。美国在19世纪初农业人口占95%，但到1900年降到了20%左右，我们可以想象这对于经济的推动力有多大，这都是其国内经济一体化的成果，我们今后指定经济政策时应该参考借鉴。

——晚清中国为什么没能成为“世界工厂”

今天的世界跟过去不同，也可以表现在其他方面。比如说，中国今天能吸引大量的外资成为世界工厂，但晚清、民国时期却不能，

为什么呢？晚清时期中国人口也多、人力成本也很低，但在当时的环境下不可能吸引大量的外资使中国成为世界工厂，原因之一在于，100 年以前，整个世界的技术环境与工业布局跟现在大不一样。首先，100 年前制造业正在兴起，欧美主要的比较优势就是机械化大生产，中国想凭借低廉的人力成本取代这样的优势是不可能的，在当时还没有哪个西方国家愿意将大工业搬到中国或其他国家，因为他们自己还没有挣够钱，并且那时的工业技术还没有全球的标准。所以，当时的洋务派虽然理论上也可以通过中国低廉的人力成本换取工业化的进程，但那时不可能有这样的机会，中国劳动力的技术训练也有限。再有，当时工业品的全球运输成本很高，这也造成了中国那时不可能有今天这样的工业地位。另外，我们要理解为什么当时的英国要拥有世界第一的海军。正如之前谈到的，因为那时的世界秩序基本由武力维持，国际化的法治还没有根本的发展，英国在海外有那么多的经济利益就必须有强大的军队保护。而当时的中国要发展大工业、走英国的道路，也就需要同样强大的军队为可能分布全球的贸易利益保驾护航，这在当时怎么可能呢？虽然洋务运动使中国军队开始向近代化迈进，但这离保护海外贸易的要求还相去甚远。因此，我们应该重新思考当时的中国没有像今日中国这样成为世界工厂的原因。我认为，虽然清政府的腐败也是原因之一，但更重要的是他们没有今日中国所遇到的机会。

我们以往总是善于纵向地比较不同时期政府的好坏，于是常常得出结论：1949 年以前的中国之所以落后挨打，就是因为清政府和国民政府很腐朽。这一结论本身肯定是对的，但这种单纯纵向的比较很片面，倘若我们横向地比较不同时期的中国所处的外部环境，就能明显地发现：不同时代的政府所拥有的发展机遇是很不一样的，

当今的机会在 100 年前绝对没有。100 年前，西方国家自己还正在完成其工业基础的巩固建设，还没成熟到可以把制造业往中国和其他发展中国家转移的地步。因此，今天中国的成功模式是晚清无法效仿的。

随着工业技术的成熟，西方国家通过制造业能得到的利润越来越少，于是它们开始将劳动密集型的制造业移植到像中国这样的发展中国家，由此我们获得了发展的机会，这种机会是晚清和民国时期都没有的。与此同时，西方国家今天集中精力于产业链最前端和最后端的发展，最前端包括理念的创新、最新技术的发明、知识产权的维护、企业融资、资本市场等，最后端也就是营销，这两部分是经济增加值最多的阶段。再有，它们更加强调各种制度的完善，并不断追求经济增加值和利润率最高的领域。

——中国应追求哪种国际秩序

既然今天的发展机会是来自过去几百年西方与国际社会共同建立的秩序，也来自西方技术创造的工业化基础，那么在我们的国际战略与外交政策上就应该以保护和改善这种秩序为基本立足点，至少不应该去主动摧毁让我们赖以崛起的秩序。那么，如何理解今天讨论最多的“多极”与“单极”世界秩序呢？从中国自己的经济发展角度讲，究竟应该追求哪种秩序？

我们可以从过去几百年的世界历史中找到答案。一般认为，1492—1800 年左右是全球化的“预备期”，19 世纪是全球化的第一期。随着 1914 年第一次世界大战的开始，第一期全球化就告一段落。从第一次世界大战于 1918 年结束到 1945 年第二次世界大战结

束，人们称这一段为全球化最黑暗的年代。第二期全球化开始于 20 世纪 80 年代初期，特别是在苏联于 1991 年解体之后全球化算是进入新的全面高潮。

自 1700 年左右到 1914 年第一次世界大战前，那时的世界基本是英国主导的单极国际秩序。说到这里，我们中国人不能忘记在鸦片战争以及随后的 100 年里英国在中国的所作所为，也不应该原谅他们的罪行。但从另一方面看，我们或许也可以看看那时的跨国经济关系，比如，在那时的单极秩序下，贫困国家的经济发展机遇如何？国际贸易状况如何？数据表明，当时贫困国家的发展机会要比今天好。比如，1913 年全球外商直接投资（FDI）总额 50% 流向当时的发展中国家，46% 流向发达国家；而现在全球 FDI 只有 15% 流向发展中国家，80% 流向发达国家。这说明在大英帝国当道时期，发展中国家拥有比现在更大的发展空间。由此我们就产生出疑问：在 20 世纪中期殖民体系纷纷瓦解之后，各国是平等了，但为什么发展中国家的发展反倒不如从前呢？到底是什么原因使大英帝国时期的贫困国家反而得到相对更多的外资呢？

著名经济学家凯恩斯认为，19 世纪殖民地国家的公司不仅能像英国本土公司一样在英国融资，而且它们需支付的融资成本也与英国公司没多大差别，这就使资本流向在贫困国家和发达国家间相对平均。因为殖民地一般都采用殖民地国家的法律体系与经济制度，再加上英国海军、法国军队对它们的投资者在海外产权的保护，使投资者对海外投资感到安全。换言之，正因为炮舰、暴力是 19 世纪欧洲国家解决海外产权、合约纠纷的最惯用手段，使欧洲投资者更能对贫困国家投资形成稳定的预期，使他们对投资海外反而很放心。这也就造成了 19 世纪末英国固定资产投资的一半以上是流向海外

殖民地。过度的海外投资甚至成为英国 19 世纪后半叶发展放慢的原因，也是其帝国衰落的主因之一。

第二次世界大战结束后，美国施压英国、法国等放弃殖民地。到了 20 世纪 50 年代，世界各国基本都已独立，都享有联合国宪章所赋予的平等权利。可是这又造成了产权方面的问题。由于联合国大会开会一国一票，而大多数国家又是发展中国家，这使联合国通过的决议在很大程度上都偏向发展中国家，并要求发达国家在海外产权处理上做出让步，这等于是要求国际投资者放弃部分权益。如今，海外产权、合约纠纷都要按各主权国的法律由其司法系统解决。结果是，发达国家的投资者不愿投资到发展中国家，因为将大量资金投到法治不完善、合同履行不正规、产权保护不放心的国家去，风险极大。

在结束了当年以暴力维持的英国单极秩序后，世界各国确实更平等了，是进步。但这样一来，今天的国际投资者在判断投资地点时，不得不首先考虑当地的法治如何、产权保护如何、信用体系是否可靠、媒体是否自由，而发达国家在这些方面又有很大优势，发展中国家又偏偏在这些方面不足。这就导致 80% 的 FDI 都流向发达国家，使贫困的第三世界国家得不到外资。当发展中国家的法治基础不牢、投资环境一般时，它们怎么能有优势与美国竞争获得投资呢？对此我们必须有深刻的理解，难道国家权利越平等，发展中国家反而会越来越穷？我这里不是为英国、法国的殖民地政策辩护，也不是要重回殖民地时代，但是，国际投资者的担心、发展中国家得不到资金，这都是今天联合国时代的现实问题。

当然，对于中国，人力成本的优势对外资有巨大的吸引力，这可暂时抵消司法不独立、产权保护不完善所带给国际投资者的成本，但这种弥补只适合中国和印度，因为我们的人口比其他发展中国家

要多得多，外国投资者还是感觉有利可图，但与此同时，其他发展中国家就被边缘化了。我们不能忘记，中国的人力成本最终会上升，因此这种靠低的人力成本来对冲高的制度成本只能是暂时的。

总而言之，在英国的“单极”秩序下，19世纪不仅有更多的跨国资本流向发展中国家，而且全球贸易达到了前所未有的程度，人们把那100年称为人类第一次真正的全球化。可是，随着1914年第一次世界大战的开始，第一次全球化进程宣告结束。

第一次世界大战于1918年结束后，法西斯势力在全球扩张，德意日三国轴心、英美等西方国家以及苏联，这三方之间形成了今天一些人所希望看到的“多极世界”的一个样本。那么，那次“多极”究竟给世界经济带来了什么？“三极”之间相互独立、相互作战，这当然极不利于国际贸易，使跨国交易成本大大增加。当时，贸易保护思潮开始在全球出现，各国高筑贸易壁垒，连英国也禁止进口某些商品或把进口关税提高到70%—80%，这在19世纪时是很难想象的。

随着第二次世界大战于1945年结束，那次的“三极”秩序也结束。但接下来又形成了西方“资本主义”与华沙条约“共产主义”国家间的两大阵营，这就是冷战期间的“两极”世界。当然，同一阵营中的国家间的经贸交易不成问题，但两大阵营之间的经贸交往则很困难。

20世纪30—40年代的“三极”和20多年前才结束的冷战时期的“两极”世界秩序已经向我们证明：我们不应该去渴望、追求一个“多极”世界。那时候的多极究竟带来了全球经济的大发展还是阻碍了全球的进步，结果不言自明。从长远看，“多极”会大大增加国际贸易成本，大大增多国际不稳定因素，各种各样的贸易壁垒会越来越严重。如果再出现那样的外部环境，我们的经济怎么能健康

发展呢？我们生产的商品怎么可能十分顺利地打进国际市场？中国需要尽可能多的国家把其市场开放到最大，我们恰恰得益于当今世界单极化的趋势，就像当年秦始皇统一中国后使国内的跨地区贸易成本大大降低、市场也立即扩大一样。很多朋友说，如果让美国为一极、俄罗斯为一极，或者还有其他极，再让中国也成为世界一极，那不是很好吗？——从表面上看，这是件感觉很荣幸的事情。可是，倘若我们为了一时的“感觉”而去自己打破当今的国际格局，我们一定会承担巨大的代价：就业问题、“三农”问题、发展问题怎么办？难道要再次中止中国走出农业社会的进程？

如果我们想好好地把握历史所赋予的发展机遇的话，就应该在国际问题上选择以美国或某种“世界政府”为主导的“单极”国际秩序。这听起来难以接受，但却是对中国经济最有利的秩序。

——如何理解当今美国主导的国际秩序

既然我们都认为秦始皇统一中国是他为中华民族做出的最大贡献，那么以某种人们能接受的“世界政府”权力中心来“统一世界”，有朝一日那也应该是可行的，并且能最直接地形成一体化的世界市场。随着通信技术与交通运输的进一步发达，这种“世界政府”应该是越来越可行，那是最理想的“单极”世界。

但今天的现实是，那种“世界政府”还不可能。摆在我们面前的现实趋势仍是美国主导的“单极”世界。这里，我首先要指出，“9·11”之后美国政府的霸权政策，加上伊拉克战争，使我们非常担心会不会给世界带来更多的不稳定。我也反对美国的霸权，但根据美国过去的历史，笔者还是相信美国的纠错机制最终会扭转这种

霸权政策。当然，如果美国的纠错机制运转不灵了，未来的世界就难说会怎样了，但那对中国也不会是好事。

未来的不确定性这里不多谈。但是，如何理解今天美国主导的“单极”世界呢？其实，我们也可以回顾一下过去几百年大国特征的变迁。在哥伦布于 1492 年发现美洲大陆之后，西班牙占领了墨西哥、委内瑞拉等几乎所有今天拉美国家的所在地，这些新殖民地构成了后来人们所称的“西班牙帝国”。16、17 世纪是西班牙帝国的世界，但西班牙帝国执行的是赤裸裸的掠夺性殖民主义，它对发展殖民地社会毫无兴趣，更感兴趣的是掠夺殖民地国家的自然资源，从墨西哥等拉美国家运走大量金银矿藏与农作物，等到把这些殖民地资源消耗完之后，西班牙帝国时代到 17 世纪末也跟着结束了。

到 18、19 世纪的大英帝国时，英国也以武力维持其“单极”世界秩序，靠殖民地巩固其势力范围。但与西班牙不同的是，英国国际扩张的目的是为其新工业制造品在海外扩大市场，而不是赤裸裸地从殖民地掠夺。因此，相对于西班牙帝国，英国更侧重殖民地自身市场和社会的发展，这也是为什么今天的英国前殖民地国家普遍比西班牙前殖民地国家要富有。但毕竟大英帝国靠的是武力，在政治上和经济耗费上难以持续长久。

二战之后，美国首先在世界上推行的是废除殖民地政策，同时致力于建立以法律规范的国际秩序。例如，在国际贸易上不再允许以武力解决利益冲突，而是由律师协商解决纠纷。当年的英国跨国公司必须有自己的武装军队，而今天美国的跨国公司则以律师当道。虽然伊拉克战争使人感觉当年大英帝国的武力行为似乎大有再现的势头，但至少在整个 20 世纪，美国的势力与其说是来自其武器的“硬实力”，倒不如说是来自其以“民主与自由”为核心价值观的“软实

力”。如果说美国帝国今天已经存在的话，那么以美国主导的“单极”秩序主要是建立在那些无形的制度与社会价值观之上。因此，美国主导的秩序至少比当年英国、西班牙主导的“单极”秩序更“讲理”。

在不存在有足够权力的“世界政府”的情况下，“单极”世界秩序在过去数百年中已经发生过几次变化，总的趋势是朝日益文明的方向发展。或许下次该轮到中国主导，但中国首先必须找到一个能让世界普遍接受的“治世”理念。在那一天到来之前，我们不得不承认今天美国主导的“单极”秩序优于冷战期间和两次世界大战之间的多极秩序，也优于大英帝国的“单极”秩序，更优于西班牙帝国时代的世界。

当今中国面临着选择，我们是否应考虑选择某种“单极”国际秩序？我讲的“单极”不一定只是以美国为核心的“单极”，也可以是以某种“世界政府”为中心的“单极”。但在真正的“世界政府”到来前，我们不妨更现实地重新思考以美国主导的秩序。这种思考并不像听起来那么可怕，日本、加拿大、澳大利亚、法国、德国等这么多国家在过去几十年里不都是这样做的吗？它们的日子不是也过得很好吗？它们的选择使其国家发展的成本大大降低，不用支付无法承受的军费开支。现在重思邓小平所倡导的韬光养晦的外交思路十分必要。我们有这么多的人口就需要大的出口市场，只有“单极”才能给中国带来最大的出口市场。

——呼唤法治思维

讲到以法律规范的国际秩序，这又把我们带回到全球化对中国企业与政府部门的意义的问题。很多朋友把全球化单纯地理解为招

商引资、海外投资和外贸，这些都对。但更重要的是理念的更新。比如说，有一个老话题，那就是中国最需要法治的思维和意识。现在无论是企业还是某些行政部门，对法律的执行以及合同的遵守都不太习惯，这也许跟我们的传统文化有关，我们很少将未来可能出现的不良情况思考清楚并做好准备写进书面合约。

从政府部门的角度讲，有两个与国际惯例的脱节之处。首先，中国和外国签协议的时候往往不会有律师参与。比如，加入 WTO 时，中国与美国签署的协议就不太职业化，让人感觉中国参与协议谈判的一些成员缺少合同或契约经验。美国提出的条款囊括了未来 20 年或更久以后可能出现的贸易问题以及相应的解决方案，这体现了他们受过良好的律师职业训练。中国提出的条款非常笼统，比如，美国应该为中国培养更多的管理人才。这句话作为合同协议条款究竟怎么理解呢？什么叫“更多”？什么叫“应该”？什么叫“管理人才”？什么算“培训”？如何判断这些条款是否得到执行？这些问题都值得思考。这类条款都是愿望性的，无法从法律的角度加以确认，让双方将来难以执行。将来一旦出现问题可能就不能认账了。这反映了我们在商务谈判上的经验和方式是非常有限的，应该改变。但这可能很难，因为这似乎与我们的文化相悖，我们喜欢等遇到问题时再想解决办法。而这样的思维运用到国际贸易中会很有害，一旦发生问题，常常权责不清、相互推诿，这会妨碍中国的发展。因此，我们需要许多通晓各种法律的谈判人才，这样至少在未来的商务谈判和外交谈判中双方的职业身份与法律素质是对等的，否则企业界怎么可能寄希望于不懂法律的技术官员来保护他们的利益呢？在这方面应该和国际接轨。如果能提高自身的法律与合同素质，这既保护我们自己，又能为双方提供最大的合作和信任空间。

有意思的是，按照以往的思维，虽然当初进行协议谈判时我们自己没有相应的法律素质，但一旦现在我们发现协议中有很多对我们不利的条款，我们就先责怪美国人欺负我们不懂国际规则。其实，笔者在美国也参与过很多合同的签署，并且在美国已生活了20多年，至少以我个人的经历，我发现多数美国人是讲究诚信与平等的，他们实际上会希望我们能清楚提出有利于我们的条款，然后与之讨价还价，并最终得到一个经过双方妥协且都能接受的协议。他们不会希望在协议中出现任何含糊不清的语句，这会给未来带来麻烦、带来不确定性。他们也不会希望签订对于对方过分苛刻的条款，以至于在未来迫使对方翻脸违约。

以往的经历是，我们在国际上一旦遇到协议执行问题，就常常在国内指责对方当初签约时以强凌弱，但事实并不一定总是如此。我们的行政部门与企业应切实意识到法律和合同签署过程的重要性，而不要在事后出现问题时怨天尤人。比如，我们的商务部、外交部应该有大量的法律谈判人员。虽然各部委内现在都有法律人员，但他们基本只管起草国内的法规而不参与真正意义上的商务谈判。即使出现国际法律纠纷，也很难见到他们的身影。律师在国际商务、外交谈判中应该具有更重要的地位。由于他们受过良好的法律思维训练，可以将未来多种可能出现的问题考虑周到，为解决未来纠纷提供很好的帮助。不要在事后骂人家逼我们签署不平等协议，甚至事后设定规章制度使原来的协议无效，我们也应该先从自身找原因。

北京大学张维迎教授曾经和他的研究生对北京市海淀区法院有关的合同纠纷进行过专题研究。他们发现在20世纪90年代中期之前的合同纠纷中，被告方最常用的辩护词是“签约的时候双方都知道这个合同只是个形式，做个样子，没人把它当一回事。可今天对方

居然借此控告我们，这显然违背了当时双方心照不宣的潜规则”，这真是让人啼笑皆非。当然现在情况好多了，这样辩护的人越来越少，这是非常有启发意义的现象。无论是政府还是企业都应该更强调律师的作用。这是今天的全球化过程中最重要的一步，在观念上要意识到这一点。

中国正在享受全球化所赋予的机会，只要我们能把握住这次千载难逢的机会，中国的前景是非常乐观的。为什么今天的中国“改革开放”就能强盛，而晚清、民国的中国也进行了“改革开放”却不成功？面对成绩，我们当然应该珍惜当今的国际秩序，要理解正是在这样的秩序下，中国目前的以外贸为主导的发展模式才得以进行下去。我们不要因为民族情结而去盲目追求“多极世界”，破坏这来之不易的大秩序，那样做只会搬起石头砸自己的脚，后果将会是灾难性的。

第 24 章

中国跨国企业如何“跨国”

我们应该以建设性的姿态参与维护并改善有利于中国发展的现今世界秩序，保证中国跨国公司在海外的安全、解决中国资源危机的最安全的方式，恰恰不是去挑战现今世界秩序，而是去维护并改善它。

中国公司“走出去”一直是这几年的热门话题。特别是在中国成为世界第二大石油进口国之后，石油与能源公司如何调整其运作策略并进一步走出国门，这是涉及国家安全与根本利益的重大课题和挑战。那么，中国应如何开展海外石油战略？我们的跨国公司到底如何“跨”出去？中国的石油公司在战术上又有哪些选择？

从历史上看，中国企业以往都是“内向型”的，习惯于在本国统一的政府和统一的规则下运作，即使发生纠纷、出现问题，差不多总可通过一层一层地向上“找领导”，最终能找到某个管辖纠纷双方的“领导”权威把问题解决。我们以往也习惯性地认为一国政府没收外国公司的财产是理所当然的事，那是国家主权。按我们过去的逻辑，当外国公司在一国争取利润或收购资源时，那种利润或者所获取的资源肯定是“掠夺”性的，怎么样也不会有什么“公平交易”。于是，我们总是笼统地得出结论：世界史是一部跨国资源掠夺

* 本文原文发表于《中国法律人》2004 年 10 月第 2 期。

的历史。——这些传统思维在相当程度上妨碍了我们从海外贸易的经营角度去理解、学习如何“走出去”做生意，使我们失去了领会海外经营技巧以及海外拓展所需要的国际制度环境的机会。换句话说，有关西方跨国公司的历史，我们以往都是从跨国公司的受方的角度来数落它们的不是，来批判它们的侵略与掠夺，而没有从跨国公司的角度来理解它们在海外经营的艰难，以及它们为什么采用这样或那样的运作安排。

——当地民族主义威胁海外产权的安全

今天好了，因资源短缺和对外开放，先是石油公司在海外拓展，然后又有海尔、德隆等公司在外投资设厂、收购企业，把中国也逼到跨国公司经营者的位置。例如，自1997年开始，中石油进入苏丹的石油开采与炼油项目，并与苏丹合资设立了炼油公司。1997年，中石油购得哈萨克斯坦阿克纠宾油气公司60.2%的股权，并成立了“中油—阿克纠宾”油气控股公司，随后继续购入该公司股权，持股总份额达74.88%。2003年6月，中石油又与哈萨克斯坦签订了共建输油管道的协议。除这些成功项目外，其他也有几次受挫的经历：一次是在2002年年底中石油从俄罗斯第八大石油公司斯拉夫股权转让投标中“主动”退出竞标；另一次是2003年3月中海油和中石化联合收购里海北部油田16.67%股份的失败。随着中国能源和其他资源危机的上升，中国企业的海外拓展只会与日俱增。

走出国门后，中国企业面对的是什么呢？暂且不管它们面对的国际竞争如何，我们首先看到，在它们的海外利益受侵犯时，它们不再能一层一层地向上“找领导”了，因为在国际间不存在有真正

“管辖权”的世界政府，每到一个国家就又要面对一个不同的受主权保护的政府、一个不同的民族社会。这是“内向型”企业所不用面对的“无序世界”。那么，出问题找谁呢？

上述海外拓展与石油投资项目，还有正在和可能修建的石油输送管线工程，从表面上看可能加强了中国的能源与资源安全，但是这种安全是否真实呢？答案取决于签约方国家是否真能遵守合约、是否真能保护外国企业的财产，也取决于“国际秩序”对这些国家有没有约束力。比如，中石油在苏丹和哈萨克斯坦的石油股份对于所在国的公民来说，这些是让“外国人”或“外国公司”控制的股份，相对应的石油资产是被“外国人”占有的资产。既然如此，假如某日在这些国家发生民族主义运动，中国在那里的产权就会随时受到威胁。这种来自民族主义的威胁可能以多种形式表现出来。一种极端的形式是当地政府或人民赤裸裸地“没收”外国公司或外国公民在当地的产权。比如，伊朗于1951年没收“英国—伊朗石油公司”（Anglo-Iranian Oil Company）在伊朗的全部石油资产和其他财产，扎伊尔（今刚果民主共和国）于20世纪70年代没收一个比利时公司价值为5亿多美元的铜矿资产。联合国的数据表明，在20世纪70年代，非洲的赞比亚、乌干达和苏丹分别没收过30多家外国公司的资产。世界近代史上充满了这类故事，这里不用一一列举。大规模没收外国公司财产的“运动”往往发生在一场政变、革命或民族主义运动之后。

当地民族主义对中国企业海外产权和合约利益的可能威胁当然也不一定总像“没收”那么赤裸裸，更经常地是通过税收歧视、政策歧视、立法歧视的形式表现出来。当地政府有通过立法或行政命令要求外资企业多交税或者不与其进入某些项目的主权。比如，俄

罗斯当初邀请中石油于 2002 年 12 月参加斯拉夫石油公司股权的拍卖。但在拍卖前的一个月里，俄罗斯民意变得越来越反对由中国控股俄罗斯石油公司的前景，一时间民族主义意识大涨，迫使俄议会通过紧急立法，禁止任何国有股份超出 25% 的企业（包括外国企业）参与俄罗斯国有股份的拍卖。这种立法当然是俄罗斯的国家主权范围，被排斥在外的中石油只好是哑巴吃黄连。但对于要“走出去”的中国企业来讲，这些都应当是意料之中的事，它们应该有许多知识上与战略战术上的准备。“内向型”的企业自然不用太在乎其他国家的政治、经济、文化与历史，但对于“走出去”的企业就另当别论。这些年由于对人文社会科学的轻视，中国对他国的政治、经济、文化与历史的研究又恰恰是目前极为不足的。

还是以中国目前在海外的最大石油投资所在国苏丹为例。苏丹的领土居非洲之首，3000 多万人口中有 600 多个民族，70% 以上人口信仰伊斯兰教，其中北方阿拉伯人约占 40%。黑人除少部分信仰基督教（约 200 万）外，多数信仰伊斯兰教和地方原始宗教。苏丹与中国在过去多年是友好合作国家，这当然是好事。但从中石油方面讲，一个不可否认的事实是自 1956 年苏丹从英国殖民主义中独立以来，除了 1972—1982 年这 10 年之外，苏丹的内战到今天还没停过，包括 1989 年的军事政变。2002 年 7 月，伊斯兰教政府已与“苏南反抗组织”达成均分石油利益协议，并允许南方于 2008 年之前进行投票以决定是否独立。此后，既不归南又不属北的西方达尔富尔地区的黑人感到待遇不公，先后组织“苏丹解放军”和“正义与公平运动”，提出自决或独立要求，于是又与当地阿拉伯民兵大打出手，双方死伤过万，流亡人口超过 100 万。我们当然祝愿苏丹能早日稳定、国家繁荣，可是，从中国的石油战略安全以及在

苏丹的投资安全角度讲，我们不得不考虑、研究并想法规避这些政治不确定因素。

——通过结构性安排规避海外产权风险

如何保证中国企业的海外投资与海外经营安全？如何规避这类风险？答案之一在海外投资的结构性安排上：全资（项目股权由中方 100% 持有）、合资（参股它国资源公司）、无股权但有长期服务合同（通过参与开采从项目产出中提成），还是采用某种“曲线”投资（中方参股第三方国家的公司，再由后者到资源国直接投资）？对于走出国门的企业，这些不同的结构性安排会带来极为不同的海外投资风险。就这一点，或许一个简单的历史回顾能给我们一些启示。首先，从最近几年关于公司治理与股东权益保护的讨论中，我们了解到，越是在法治不健全的国家里其对投资者权益的保护就越不可靠，于是投资者就越不放心把钱委托给上市公司或任何陌生人去经营管理。既然在同一个国家里投资者权益的保护都还这么困难，那么当我们把资本从中国投到另一个受到同样“主权”保护的国家时，保护我们权益的难度就可想而知。

19 世纪中期之前，国际法还没形成，更谈不上有联合国、世界银行、世贸组织这样的国际组织了。1500—1850 年，英国、法国、西班牙等国在海外的投资基本是以母国公司的全资分公司形式实现，由母公司派自己人去经营，极少以与当地人参股合资的形式到海外投资（因为没办法对当地合资方放心）。当时，西欧公司的海外产权与经济利益靠母国的炮舰来直接保护，或者由母国政府将那些外国变为其殖民地并推行母国的法律制度，以此强行保护其海外利益。比如英国在南非与西非的金矿，在非洲与拉美的铁矿铜矿，在马来

西亚与玻利维亚的锡矿，在印度、非洲以及拉美的茶场咖啡场，在南亚的橡胶厂，在中东、土耳其和俄罗斯的石油厂等，都是由英国公司全资控制经营。总之，在 19 世纪中叶之前，跨国公司一般都采用全资分公司的形式进行海外经营。这实际上为许多年以后的民族主义运动埋下了种子。

19 世纪中叶之后，国际法开始有所发展，英国的一些前殖民地和现殖民地（如美国、加拿大、澳大利亚等）在法治与产权保护上已达到与英国相当的水平。因此，英国与其他西欧跨国公司开始以参股合资的形式在这些前殖民国家进行投资拓展，海外直接投资（foreign direct investment，简称 FDI）差不多是在此期间开始以较大规模出现。当然，除了这些已发达的殖民地或前殖民地之外，西方跨国公司在那些法治仍不可靠的发展中国家还继续沿用全资经营的海外拓展模式。

到二战之前，美国跨国公司在海外的投资项目有 60% 是全资所有，40% 是参股合资的形式（与当地入合股）；西欧跨国公司则有 60% 的海外投资采用参股合资形式（剩下的 40% 为全资），而日本只有 16% 的海外投资为合资经营。

但是，二战结束之后，随着联合国以及其他国际组织的建立，在 1945—1960 年这 15 年里，几乎所有还没独立的殖民地国家都相继独立（比如印度、埃及、苏丹、巴基斯坦等），都在联合国享有同样发言权。在新的国际秩序下，不管是新独立的还是此前早已独立的发展中国家，各国的“左”倾民族主义运动潮流势不可挡，几乎所有的发展中国家政府开始大举没收外国公司在本地的投资与资产，其中尤以油田、矿物资源、铁路、银行、房产、电厂、工厂资产为主。这一潮流于 20 世纪 40 年代从东欧开启，于 50 年代扩展到伊

朗、玻利维亚、埃及、阿根廷、巴西和古巴，60—70年代，非洲、拉美和亚洲国家（包括沙特和委内瑞拉）差不多都相继加入没收外资企业财产的运动。以美国跨国公司为例，它们的海外投资在1946—1960年被没收过12次，在1961—1971年被没收过101次，在1972—1973年被没收过57次。其他国家的跨国公司经历基本类似。

经过那些年对外资企业的“清洗”之后，几乎所有的发展中国家都推出了限制外资的法律和法规，要么设制外资持股比例上限，要么全面禁止外资进入某些战略性行业。各国民族主义热潮加上对外资的歧视性立法，迫使跨国公司全面改变海外投资形式。结果，它们要么接受参股合资（成为非控股股东），要么选择不持股但签署长期服务合同（从项目产出中分成）。在民族主义高涨的社会里，外国人全资拥有企业或控股本地企业只会给外资方带来太高的产权风险。外国人的持股比越高，其财产的风险也越高，可能随时被侵占。与本地企业合资以及无股权的服务合同显然风险更低，是上策。到了20世纪70年代，日本80%以上的海外投资项目采用非控股股东的合资形式，只有不到6%的海外投资项目是日本公司全资拥有。其他发达国家在海外的情况也类似。这种新趋势是二战之后的国际秩序下从政治上更安全、当地社会更能接受的外资介入形式。

有意思的是，冷战结束之后，各发展中国家则都竞相逆转当年排斥外资的政策举措，解除对外资的限制，代之以“吸引外资”竞赛，看谁能推出最受外资欢迎的法律与政策环境。各国一方面通过新的立法消除对外资持股比例的上限，全面或部分开放原来对外资不开放的行业，另一方面竞相推出保护外资产权的法律。这种外资竞赛不仅是在亚洲和拉美国家之间进行，而且是在世界各国间举行。全资、合资与服务合同的介入形式都能接受。

世界真是丰富多彩，但也变化莫测。中国企业今天“走出去”时所面对的世界，无论是与16—19世纪的西欧跨国公司所面对的“炮舰”维系的世界相比，还是与二战后美国和日本跨国公司所面对的由民族主义左右的世界相比，我们不得不说今天的“中国企业真幸运”，在中国企业起步“走出去”时，世界正处于一个前所未有的全球化状态。

遗憾的是，历史也告诉我们，世界的发展不可能是直线的。当世界正处于19世纪末的第一轮全球化高峰期时，有谁会想到全球化最黑暗的时代会在1914—1945年到来？后来又有谁能想到民族主义会在1950年之后在那么多国家达到高潮？让今天的中国企业幸运的是，世界已有这么多国家建立了良好的法治秩序，主流世界秩序也是在国际法律规范之下，使中国企业能相对“轻松”地走出去。但是，我们必须认识到，中国能源企业今天能找到的海外资源所在地往往是“高风险”的国家，那些法治秩序可靠的国家的资源已经早就有主。因此，通过结构性安排来规避产权风险与海外资源风险乃是中国跨国公司最大的挑战，也是中国外交的热点题目之一。比如，中石油持有的哈萨克斯坦阿克纠宾油气公司74.88%的股权，是否多到不太安全的水平了？

了解历史会让我们懂得今天有利于中国企业“走出去”的国际秩序来之不易，我们应该以建设性的姿态参与维护并改善有利于中国发展的现今世界秩序，保证中国跨国公司在海外的安全、解决中国资源危机的最安全的方式，恰恰不是去挑战现今世界秩序（那样只能使中国的资源供给更不安全），而是去维护并改善它。围绕资源安全，最近有不少正在谈论的热点项目，除了“中哈”管线、“安大”管线，还有建议参与修建泰国克拉地峡地区的石油管线或者开凿横

贯泰南的克拉运河。这些工程或许能增加中国的资源安全。但换个角度讲，如果把资源安全集中在几个容易攻击、容易占领的工程上，那是不是反而降低了安全度？所以说，最高的安全还是来自“各国都合作、都遵守规范”的世界秩序。如果每个国家都只想到对抗，那只能是让谁都没有安全感。

在微观管理层面上，我们也要研究了解国际跨国公司方方面面的发展战略与经验，让中国企业能更稳健地“走出去”。中国公司跨出去是近代中国的新鲜事，由此带来的挑战也是新鲜的。当然，从另一方面看，这也给我们一个反思世界历史的机会。

第 25 章

审视中国的海外利益

今天的中国政府需要在日益复杂的国际环境下面对四大问题：第一是尽可能地维护并扩大海外投资利益；第二是保护中国人员在海外的生命及财产安全；第三是利用好现有国际贸易秩序来保证中国企业的资源供应；第四是中国商品的国际市场拓展。

随着全球化的逐步推进，中国在全球范围有了越来越多的海外利益。记得几年前，媒体一提到“海外利益”这个词，几乎所有人就会想到美国今天的所作所为，或者 100 多年前英国的全球扩张。但今天为了经济 and 资源利益，中国也越来越走向海外，使中国从历来的跨国公司接受者换个角度变成了跨国公司经营者。于是，我们不得不思考这样一些问题：中国如何在海外拓展？海外利益究竟如何保护？中国的国际定位又应该是什么？

—— 经济利益：对外政策的首要考虑

我们需要从中国的对外政策说起。

无可否认，中国的对外政策这些年来慢慢变得更加务实，这是对国计民生非常好的事情，但它还是过于以意识形态为主线。在今

* 本文原文发表于《国际融资》2005 年 7 月 18 日。

天，经济利益应成为对外政策的首要考虑，中国的对外政策应该进一步转变为以对外经贸为主线，为解决中国的就业问题与提高人民收入水平服务。

我们不妨把国家看成一个大公司，从大公司管理的角度来理解国家治理的问题。在全球化的今天，各国间的贸易越来越多，其他国家就像是这个“大公司”的“客户”，因此外交部的工作首先是做好“客户服务”，保证各国市场能最大限度地对中国产品开放，为中国产品找到最广泛的世界市场，同时也为保证中国企业所需要的资源服务。从这个角度理解外交政策的定位，其意义在哪里呢？

首先，我们需要明确中国的主要贸易伙伴是谁。根据商务部公布的 2004 年上半年中国对外贸易的统计数据，在出口方面，美国以 432.3 亿美元成为中国头号出口市场，欧盟、中国香港、日本分别列第二到第四位，由于香港主要是做转口贸易，因此内地出口香港的商品最终还是流向美国、日本和欧盟。从出口额的比重来看，四大出口市场占到我国出口额的 70%。在进口方面，日本、欧盟、中国台湾和韩国分别为中国内地进口来源地的前四位，美国排第六位，这五个国家和地区占据中国内地进口额的 60% 以上。总体来看，美国、日本、欧盟长期以来作为中国的前三大贸易伙伴，它们对华直接、间接贸易总额已超过中国对外贸易总额的 50%。从通常意义或我们刚才说的“客户服务”角度讲，这些国家是中国的最大“客户”，都应当是中国最应该搞好关系的对象。

但是，这些国家又似乎被定位为中国战略竞争对手，其中更以美日两国为甚。目前公众有很强的反日、反美情绪，这一情绪已经在相当程度上影响到中国外交策略以及发展战略的导向。这些情绪助长中国与日美对抗而不是与其合作，这就像公司员工总要想方设

法去与自己公司的最大客户对抗一样。当然，如果真的把自己公司最大客户打倒了，那么员工与管理层的工作和收入也就没有了。我们应该问自己：为什么总要与我们在经济上最依赖的国家对抗呢？为什么总是受到意识形态和民族主义的左右，进而产生过分的反西方情绪？我们的收入增长以及工作就业的稳定在相当程度上与上述国家和地区相关。这里我要说明的是，我并不是说中国事事要听美国或日本的，而是指我们不能为了反对而反对、为了对抗而对抗，那样做对我们并没有经济上的好处。

——“客户服务”与国家外交

商学院教给 MBA 学员的一条重要原则就是强调“做好客户服务”。企业在扩大市场的时候首要任务是想方设法留住现有客户，要尽可能地满足现有客户的要求，至少要尽可能得到他们的理解与支持，其次是去赢得更多客户。现有客户是中心，潜在的新客户是外围。倘若我们把教授给 MBA 的管理理念延伸到国与国之间的交往层面上，就很容易理解为什么现有的某些社会心态是过于情绪化、毫无建设性的，中国应该尽可能与主要贸易伙伴保持良好关系，同时增加更多的“客户”国家。当然，这并不是说要忘掉和放弃自己的利益，中国可以和西方讨价还价，但是主旋律是合作与谈判，因为这是中国经济利益之所在。

显然，与美、日、欧盟保持良好关系能给中国经济发展带来很大的好处。

中国目前正逐步成为世界工厂。作为世界工厂，中国首先必须考虑产品的销路问题。如果没有大的出口市场，那你生产那些东西

干什么？如果各国的政体与价值观又太不一样的话，那么跨国市场会很小，跨国贸易的成本会高得使其无法发展。而如果世界是一个“多极”世界呢？那照样会使中国的出口市场越来越小，因为不同秩序里的或处于不同极的国家之间是难以进行贸易往来的。因此“单极”世界秩序会最有利于中国海外贸易发展，所有的国家都可以在单一的国际政治法律秩序下进行贸易往来，这会非常有利于中国产品在海外的市场拓展，也就直接有利于中国国内 8000 万制造从业者的工作稳定，并间接有利于中国全部 2.2 亿非农就业人口，也有利于解决“三农”问题。

我认为，对外政策的导向首先要考虑到，中国未来最重大的问题就是解决就业。中国官方公布的失业率目前是 4.7%，实际可能比这个高得多，而且这还不包括农民。即使按 4.7% 的失业率计算，这也是四五千万人没有工作，几乎是美国全部就业人口的一半，比英国、法国、意大利、德国这四个欧洲国家中任何一个的全部就业人口都多，也超过西班牙的全部人口。假如未来中国有上亿人因为不明智的对外政策而没有工作，那么政府承诺的更高级小康生活目标就很可能难以实现。社会治安、政治稳定等方面都会因为社会就业问题而受到威胁。既然中国将解决就业和实现更高级小康生活作为政府未来施政的目标，那么中国的国际定位以及外交选择方向也应该为此目标服务。实现更多的就业以及提高公众收入应该是评判政府相关政策（包括外交政策）是否有效的标准。

再有，作为世界工厂，需要足够的原材料和充足的能源供给来保证生产的进行。2004 年，中国已经成为世界第二大石油进口国、第一大铁矿石进口国，2003 年，中国进口铁矿石占全世界铁矿石交易量的 40%。因此，中国为了更进一步巩固自己在全球经济中的地

位，就必须直面资源供应、能源供给所带来的挑战。让石油公司、资源公司走出去到海外拓展，还有就是建设“中哈”石油管线、“安大”管线以及讨论之中的泰国南部管线，这些对中国的能源安全当然重要。但所有这些“安全”措施是否真的“安全”又取决于世界秩序是否“可靠”。这听起来像悖论，因为之所以要这些“安全”措施是因为现今世界秩序不可靠。但是，如果世界真又像过去那么多极，那么这些“安全”措施也就无法“安全”了。

所以，政府未来的对外政策选择首先要立足于稳定就业，然后尽可能通过拓展海外销售市场扩大就业。再有就是保证中国的资源供应，保证资源供应的最安全方式是以建设性（而不是对抗性）的状态参与维护和改善现今世界秩序。

很多人都有这样一种认识：制造业只占中国经济的一小部分，而且其就业也就 8000 万左右，约为总就业的 10%。因此，有无庞大的出口市场对中国并不十分重要。这种认识是非常错误的。

我们知道，整个经济是一个相互联系在一起的系统，出口市场对中国经济的影响远比表面看上去的高得多。我们想象，如果美国经济出现萧条或因为某种冲突使中国产品向美国这个市场的出口中断，首先直接受影响的是从事制造业的人群，但几乎中国社会的各行各业的人群都会间接受到极大的负面影响，要么失业，要么收入减少。比如，我们可能觉得律师行业不是制造业，因此不会受影响。但实际上他们的法律服务业务会很快减少。看到这种收入减少的前景，律师们可能会减少方方面面的消费，比如，本来一周在好餐馆吃 10 次，现在可能只吃 5 次或者少点一些菜，因此餐饮业受影响；本来可能已有 20 件衬衣，如果收入前景好，可能再买 5 件、10 件都无所谓，但是如果前景不好，可能 1 件也不多买了，因此服装业也受到

负面影响。其他的各行各业都是如此，连教育研究经费都会受影响，失业率自然会上升。所以，对美日的关系说到底是涉及我们每个人的工作就业与饭碗的问题。

因此，中国应该进一步改变以意识形态定位的国际战略。中国和古巴、朝鲜能维持很好的关系，但它们既不是中国主要的进出口对象，又不是石油或其他资源的供应地，仅仅因为意识形态上的相似而维持了关系的继续。我并不是说与这些国家保持关系不重要，这也重要，但在明确中国的核心问题是发展经济和国际贸易之后，政府就必须对以意识形态为外交政策导向的原则进行调整。中国首先应尽可能地维持好同主要贸易伙伴的关系，这是核心，绝对不要凭一时情绪冲动主动地恶化同贸易伙伴的关系，否则这将给中国带来不可估量的社会冲击。这些年中国在这方面的政策导向已经有所调整，这非常好，但是还不够。

由于日本有过侵略中国的历史，因此很多国人在看待中日关系时不免掺杂了民族情感。其实，德国人和犹太人之间的和解经验值得中日两国借鉴，甚至美国人和英国人之间解决矛盾的办法也值得考虑。如果中日两国在处理历史、能源分享等问题上更理性、更着眼未来，那将最大限度地促进两国经济的发展。双方都不要头脑过热。日本是中国的第二大投资国和第二大贸易伙伴，双方关系的好坏会直接影响中国经济的发展和就业。现在很多年轻人鲁莽地提出抵制日货，他们应该仔细想想自己未来的工作和外贸有多大关系。中国经济对国际贸易的依赖性越来越强，这直接影响就业机会以及老百姓的生活水平。我们既不要忘记历史，又不能在政策选择上过分冲动。

——与 200 年前的英国类似

倘若回顾全球化不同时期领袖国家的发展历程，我们就会发现：中国当前和未来面对的经济挑战和 200 年前英国面临的挑战十分类似。在 18 世纪末的工业革命之前，英国已经在美洲占领了相当的市场，那些殖民地不仅为英国提供了香料和各类农产品，而且也是英国手工业的最重要出口市场。但随着工业革命的到来，本国以纺织业为首的各个行业生产能量及效率大增。到 18 世纪末，英国的人口还不到 2000 万，因工业机械化而增加的产能使英国本国能消费的与它的工业产出之间出现严重不平衡。这就迫使英国在海外寻找更大的市场来销售产品。同时，这些工业又需要更多的原材料，因此英国当时的另一个挑战是要争取稳定的原材料来源。这两方面——出口市场和资源供给——也正是中国经济今天面临的挑战。

由于英国纺织工业当时需要大量的棉花，这促使英国在北美殖民地南部以及西班牙在墨西哥等拉美殖民地开辟了大片的土地种植棉花。因为种植业是劳动密集型的产业，需要大量的劳动力，于是英国、西班牙及法国的贸易公司就从非洲大量贩卖黑奴到美洲的种植园。随着人手的增加，英国在北美及中美国家的棉花种植产量大大增加。这为英国纺织工业的继续发展奠定了坚实的原料来源。为了维护原料来源的稳定及更大范围的扩展，英国不惜与西班牙、法国就争夺殖民地展开了多次战争。

18 世纪中期，英国生产的大量工业品主要是返销到殖民地，尤其是北美。但是 1776 年美国独立并用 30 年左右的时间建立起当时比较全面的工业体系后，北美市场对于英国商品的需要开始下降。以纺织品为例，美国独立之前以及独立初期，英国公司极少出口当

时先进的纺织技术和机械到殖民地，以求遏止当地的纺织工业发展。但 1800 年以后，美国自身的纺织技术有了很大提高，首先是在马萨诸塞州出现了美国人自己生产的纺织机和纺织企业，随后是在康涅狄格州和新英格兰等其他州。到 1830 年左右，美国就有了和英国一样完善的纺织工业，这对于英国是个极大的威胁，其海外销售受到了较大的制约。这就逼着英国公司考虑在全球其他地方更大规模地拓展海外市场，但当时欧洲大陆国家的工业水平也已经和英国旗鼓相当，英国于是选择重点在远东地区拓展。首先占领印度，接着就在 1840 年和 1856 年两次对中国开战以求最大限度地打开远东市场。通过在中国设立通商口岸，英国将大量本国生产的纺织品输送到中国，这也在很大程度上冲击了中国本土纺织手工业的发展。

应该说当时英国在远东拓展市场的行动是比较有成效的。在进口方面，1710 年英国从亚洲的进口只占其总进口额的 6.9%，1774 年升高到 11.4%，1820 年是 24.6%，到 1913 年则达到近 40%。以此对比同时期英国从美洲的进口额比重变化，1710 年是 30%，1774 年超过 40%，1820 年接近 50%，1913 年下降到 22.6%。在出口方面，1710 年英国对亚洲出口仅仅占其总出口额的 2.1%，1774 年只增长到 3.9%，到 1820 年增长到 7.1%，1913 年更是占据了 22.7% 的份额。与此同时，北美市场所占比例却不断下降，1774 年英国对北美出口占其总出口额 21.5%，1820 年下降到 11.7%，1913 年也只是维持在 13% 左右。由此可以看出，19 世纪到 20 世纪初，亚洲对英国工业发展所起到的作用类似于北美在 18 世纪以及之前的作用。

我们以往关于英国海外扩张的历史几乎全是从其受害者的角度来讲的，根据我们过去 200 多年的遭遇，当然能理解英国海外扩张给包括中国在内的受害者带来的危害。但是，今天中国也面对如何

到海外拓展、到海外开发市场以及到海外找资源的问题，面对当年英国和后来美国、日本所面对的同样的挑战，中国也需要考虑自己的“海外利益”。因此我们有必要换个角度来看那些世界历史，要从海外贸易、跨国公司经营的角度来研究理解它们当时是怎么做的，为什么那样做，这样才可能更有建设性地帮助中国企业“走出去”。

1907 年以前，国际秩序基本上是靠强大的军队来维持，原因在于在 1492 年哥伦布发现美洲大陆之前以及此后的 200 年左右，国家之间，特别是跨洲之间交往很少，国际上也就不存在公认的秩序和法律，那是现代意义上的国际秩序的起源时期。到了 18、19 世纪，情况有改进，但还没有我们今天看到的秩序架构。一旦国与国之间出现外贸利益或产权纠纷，必然诉诸武力解决。英国为了给自己的工业品寻找海外市场，常常不得不面对陌生甚至野蛮的世界，每到一国又遇到不一样的文化、不一样的政体、不一样的秩序，西欧之外的多数国家都没有可靠的法治秩序，当地人及当地文化往往会对英国人带来的产品和文化产生极大的排斥，因此海外扩展市场的难度可想而知。

但扩展市场又必须进行，所以在当时那种没有国际法律规范的环境下只能凭借武力迫使当地对英国开放并接受英国产品。在这样的背景下，强行建立殖民地可能是英国以及其他西方国家扩展海外贸易的最方便的方式，这就等于将陌生“野蛮”之地变成了拥有与英国本土相同制度及法律体系的永久贸易开放地，这使英国的海外贸易成本大大降低并使其市场大大扩大。可是，正如我们今天所理解的，这样做却侵犯了殖民地人民的权利。

再有，英国当时要尽可能地保证海上交通线的安全和顺利。我们设想 200 多年前从英国起航的货轮肯定需要在沿途补给燃料和淡

水，并为船员提供必要的休息场所。如果航线沿岸都是未知的陌生之地或者不友好的国家，连一个安全可靠的休息场所都没有，那么海运的后勤供给很难保证，贸易安全就很难维护，贸易就无法发展。因此，历史上很多英国公司都在海外修建港口并拥有自己的军队，英国政府也在贸易航道沿岸设立很多海军基地或殖民地，以此保证海上贸易的顺利。倘若我们仔细分析到 19 世纪末英国海军的全球布局，就可以理解英国正是凭借强大的海上力量为其远洋贸易保驾护航的，在全球各地每隔一段距离就必有一个海军基地或者殖民地，这正是英国在那个时期保护海外利益的方式。

当然，我并不是说中国也要建立可以全球作战的海军布局，了解过去的历史更能让我们理解今天的国际架构，也能让我们看到今天保护海外产权的架构和过去的差别。中国目前得益于世界贸易组织及联合国下的国际贸易体系和国际政治与法律秩序，这使中国为海外贸易而必须建立庞大海军的必要性大大降低了。其实，中国也得益于美国海军在全球所维护的海上贸易网，美国海军现在的作用类似于英国海军在 200 年前的作用，差别在于美国不靠侵犯国家主权的殖民地体系，而是推举一套以联合国、世界银行、国际货币基金组织以及世界贸易组织这些国际组织为核心的秩序体系。从某种意义上讲，美国的海军是在承担一定的中国海外贸易成本。在没有“世界政府”、没有“世界军队”的今天，世界可能必须要有某个或某些国家军队来维护秩序，否则就又回到“丛林规则”时代了。当然，我们也要认识到，在今天以互联网、电视等为中心的信息世界里，不管是美国还是其他国家，它们的军队可以强大，硬实力可以登峰造极，但它们也不能够总是为所欲为，因为即使像美国，其经济也依赖于国际市场，美国也必须依靠其软实力（soft power），如果其海

外形象不好，那么在海外的贸易和服务出口都会受到打击。换句话说，在当年世界各国彼此隔离的时代里，英国和其他西欧国家不用太在乎它们在海外的霸道形象，可是今天任何国家的一举一动都即刻展示在世人的眼睛之下，使任何霸权都得有所收敛。

—— 保护中国的海外利益

在当今的国际环境下，我们需要考虑保护中国的海外利益。

之前中国的 10 名劳工在阿富汗被枪杀，7 名中国工人在伊拉克被劫持，再加上其他国家发生的针对中国人或中国公司的暴力事件，这些事实提醒我们类似的情况还会发生，而且随着中国参与全球经济的程度加深，这种事情只会增多。假设海尔在美国南卡罗莱那州的工厂突然被美国当地政府查封，中方管理人员遭到拘禁，这个时候中国该怎么办？假如中石油在哈萨克斯坦的石油公司被没收，中国该怎么办？还有在苏丹的石油项目？我们必须提前考虑、研究应对机制和对策，重新从建设性角度认识国际纠纷解决机制的作用。

目前不少中国企业在海外已有或将有投资，而且特别是中国的能源与资源企业的投资地点主要集中在法律环境落后的亚非拉国家，隐含的产权和贸易风险很高。再有，中资企业不仅在那些国家有投资，而且派遣了大量的工作人员，他们的生命财产如何保证，这个日益关键的问题是原来任何时期的中国政府都没有遇到过的。今天的中国政府需要在日益复杂的国际环境下面对四大问题：第一是尽可能地维护并扩大海外投资利益；第二是保护中国人员在海外的生命及财产安全；第三是利用好现有国际贸易秩序来保证中国企业的资源供应；第四是中国商品的国际市场拓展。

政府在思考如何维护中国的海外利益的时候，应该先明确中国海外利益的定义。中国的海外利益包括四大方面，分别是人员生命安全、财产安全、资源供应、海外市场拓展。

很幸运的是，中国正处于一个以法律规范为主线的国际秩序中，没有必要，也不应该像英国那样拓展殖民地。保护海外利益的方式之一是培养更多的律师，不只是懂中国法律、在国内执业的律师，而且要有许多懂各个不同国家法律与政策的律师。这是海外利益保护的第一道防线，也是当今国际秩序中在主流国家能发生效果的防线。

最基础性的海外利益保护架构自然是国际秩序本身。中国正不断地从美国主导的国际政治经济秩序中受益，但中国究竟为这种秩序的建立与维护贡献了什么？今天我们看到并在充分利用的国际秩序是过去几百年里逐步建立起来的，除了 20 世纪 40 年代中国以建设性姿态参与过联合国、世界银行与国际货币基金组织的筹建之外，其他时期中国都以拒绝参与的态度游离于世界主流之外。那些时期，中国不仅错过了发展的机会，而且作为一个占世界人口 1/5 的大国，中国并没有对国际秩序的建立做出成比例的贡献。

邓小平的改革开放从许多方面讲都具有划时代意义。他把中国从历来的不参与或被动地参与国际社会的政策中扭转过来，变为主动参与世界主流，主动利用国际市场发展中国。到今天是中国为世界秩序的维护与改善做贡献的时候了。用实际行动维护现有国际秩序的发展也等于是在维护中国自己的海外利益。

具体可以做什么呢？中国应该更加主动地参与联合国倡导的维和行动，派出适量的武装力量维护特定地区的稳定。我们许多人都非常反对美国和英国发动的伊拉克战争，我也反对，但我认为中国应该像美国的盟国那样在战争之后向伊拉克派遣小数目的军队，以

帮助维护社会秩序。当然，这里有个前提，就是联合国要出台相关的决议授权有关国家出兵伊拉克并接管当地的部分政府功能。为什么中国也要出兵呢？因为中国不能再单纯地享受现有国际秩序所带来的好处而不为它的维护与改善付出努力。中国作为联合国的五大常任理事国之一，却极少参与联合国倡导的维持和平行动，这与中国享受到的利益及影响力是不相称的。近年虽然有改进，比如派兵到刚果、派军事观察员到科索沃以及派民事警察到东帝汶，这非常好，但这些还远远不够。为了将来能有更多的发言权并得到更多的尊重，我们必须在维和方面做更大的努力。这种参与的意义并不一定在于它的实际效果，而是在于其象征着中国也是世界大家庭里负责任的成员，不再游离于世界外围。在这一过程中，我们应该抛弃旧的思维方式，深刻理解美日欧盟作为中国主要贸易伙伴的长远意义，更加主动地参与国际事务的解决过程，在参与的过程中增进同其他国家和地区的理解及信任，缩小分歧和思维差距。中国应该更主动地向贸易伙伴表态，未来中国将更加积极地参与现有国际秩序的维护活动。如果任何的不良集团对现有的国际秩序构成实质性威胁，中国也会加入到维护国际秩序稳定的行列中。

伊拉克多国人质被杀事件层出不穷，因此有些人担心，如果中国参与这样的行动，有可能出现专门针对中国人的劫持行为。但是我们不能总指望别的国家为我们冲锋陷阵。中国是个大国，就应该承担与其身份相符的责任。总寄希望于像原来一样免费享受国际秩序的好处而不愿做出牺牲已经是不可能也不应该的事情了。世上没有也不应该有免费的午餐，未来如果中国不为维护国际秩序进行相应的付出，我们可能会招致更大的损失。改革开放初期我们可以搭便车，但不应该总希望这样。

—— 海外利益、和平崛起与软实力

很多人也许会问，除了派军队参与更多的维和行动，中国还可以凭借什么方式才能更好地融入以美国为主导的国际秩序中呢？我认为，中国应该更多地思考软实力的培育问题。这就包括文化价值观上的趋同以及制度上的优势。重视这些问题是非常重要的。中国必须让美国、日本、欧盟等国家及地区的社会更好地接受中国，更深刻地理解中国。这种接受和理解是建立在朋友式的了解基础上的。

为什么非要这样做呢？我们可以拿人与人之间的关系为范例。假设我和你是很好的朋友，那必定是因为“英雄所见略同”，虽然我们可以有不同的意见，但你我看待问题的方式相近，对于世界的理解相似，两人非常谈得来，价值观及文化的偏好趋同。好朋友之间如果发生问题、发生纠纷，比如你开车不小心把我的车撞坏了一点，肯定不用多费工夫就能处理，解决成本会很低。如果我和你不是朋友，话不投机半句多，意识形态价值观差异巨大，相互之间总怀疑，那么即使你只是碰我一下，我们很有可能会打起来，会滋生出很多不应该发生的问题。由此我们可以看出，尽可能运用软实力和世界进行沟通是非常必要的，而且文化价值观、意识形态的趋同将非常有利于中国更好地融入国际秩序，并受益于此。我们今天都在讨论石油与资源安全问题，其实最好、最安全的解决办法是增加中国的软实力。

我这里讲的文化价值观的趋同并不是说我们要太多地改变自己，实际上我们跟世界其他国家的人之相同程度比我们感觉的要多得多。我在美国已生活了 20 多年，与来自世界各地的人有过交往，深切地发现世界各个国家对于道德、友善、价值观等人性问题的理解是非常相近的，人们之间共性的成分很多，这也是中国和外国沟通的基

础。政府可以做的包括适当调整在国外的公关方针，突出共同的价值。在意识形态方面，中国更应该思考究竟是意识形态还是贸易发展对于国家和人民更有利。这应该是评判一种意识形态是否合适的标准。

我们以这个评判标准来看待中国提出的“和平崛起”就更有意义。

和平崛起这个理念是非常值得提倡的。但这是一种承诺，正因为任何国家都可以作各种承诺，最后世人信不信还得取决于该国的软实力以及此后的行动。中国必须更好地在软实力上下功夫，让全世界相信中国的承诺是可信的。为了让更多的国家相信这一点，中国就必须和相关国家有更进一步的认同和沟通，最大限度地增进双方的了解。了解越深，麻烦就会越少。这对于中国海外市场的拓展也很重要。假如外国人判断中国是个异类国家，那么他们在使用中国生产的产品时就会有顾忌，也不会被和平崛起这种承诺所打动。倘若外国人被中国的软实力所吸引，觉得中国也是跟他们类同的负责任的大国，那么他们购买中国商品的可能性就大大提高了，那样即使不提和平崛起，他们也不用担心中国的崛起。

就软实力的意义，我们还可以参考现代公司的公关战略的一些做法。现在很多公司都非常注重自身形象，都非常在意公关活动，有些广告也是纯粹为了树立企业形象，效果良好，对其产品的销售有很强的促进，并使社会对企业的形象有好的评价。那么，政府也可从企业的广告战略中学一些推进软实力的技巧。

具体而言，中国在和平崛起的背景下应该在一些方面进行必要的调整。

比如，中国军队的发展方向应该有所调整。并不是说中国要更多地进行军事扩张，也不是要通过建立殖民地的老路来扩大海外利

益。我们应该认识到并不是因为有了和平崛起的口号我们就要限制军队的发展。如果围绕中国海外经济利益的保护来谈中国军队的建设问题，现在中国军队的定位以及内部结构也应有所调整。中国军队一直以陆军为主，而陆军的作用主要是进行地面防卫，这样的军队结构只适合于闭关自守时期的中国。但现在中国的国家定位有了改变，我们渴望更深入地融合到国际秩序中去，可是军队结构却没有因时调整，从长远讲这可能会有一些负面的后果。假设现在亚非拉某个遥远国家里的相当数量的中国人被无端关押，财产被无理地剥夺，中国的海外利益受到严重威胁，而那个国家又没有可靠、可依赖的司法诉求机制，那么单单靠现有状态下的中国军队怎么可能去保护呢？

透过美国国防部 2004 年度预算的分配情况，我们发现其 55% 的预算投入海军建设，45% 投入空军和陆军，要不是对伊拉克作战，美国陆军所占预算比例还会更低，这与美国军队的结构也相辅相成。但是有人担心，我们如果积极地加强军队建设很有可能引起周边国家的过分恐慌，周边国家甚至会要求美国派遣更多的武装力量到远东平衡中国的影响力。这又涉及中国软实力建设的问题。假设周边国家和国家集团确实实地相信中国人的价值取向、意识形态以及思维方式在总体上与它们不存在巨大差别，那么它们会有理由相信中国发展军事力量不会威胁到它们的利益。认同感是消去误会的基础，这一点应该很容易理解。中国威胁论者最怕的是中国还像以前那么意识形态化或者让民族主义走过头。我们不妨想象一下，如果两个邻国中一个为了意识形态上的满足感可以不惜一切代价地做非理智的事，而另一个则把精力放在国计民生、放在改进人民的生活上，那么后者当然会感到威胁。为了减少周边国家对中国发展军事

所产生的怀疑，就应该更多地与它们在价值观和意识形态上进行沟通，这是公关问题，是软实力的提升问题。

——提升政策制定的透明度

那么，我们应该在哪些可操作的层面上与周边国家和国家集团沟通呢？

我想有这样几个方面。比如，我们应该让外国看到中国的政策制定是个理性、透明的过程。政策制定过程的理性化和透明化程度越高，那么出现随意性的极端决策的可能性就越小，那样即使中国或任何国家有了强大的军队，别国也不一定会怕。这里，过程透明最重要，因为一旦过程透明了，一方面决策者会更慎重，会想到如何向社会解释，另一方面社会团体和专业人士都可参与到讨论中，毕竟多数人在多数时候是冷静和理性的。西方人通常认为集权政府和专制政府是最不安全的政府形态，掌控集权的人或独裁者有时会做出不理智的事情，类似萨达姆下令侵略伊朗和科威特，因此我们也可以理解为什么美国不允许朝鲜拥有核武器。

中国经过二十几年的改革开放，在政府决策机制上已有很大改进，透明度增加很多，这些本身都为政府在海外的进一步公关提供了绝好的素材。

倘若中国在推进海外利益的过程中确实和西方国家产生矛盾，这时候我们就要考虑：双方如何在利益上进行平衡？具体而言，企业怎样做？政府扮演什么角色？企业和政府怎样互动？

遇到这样的问题时，中国应该像西方国家那样派遣律师来解决，至少要具有律师思维的官员。企业有企业的律师，政府也要有政府

的律师。律师的职业原则就是没有解决不了的冲突。冲突双方都冷静地阐述各自的诉求，进而寻找利益的切合点。我们应该抛开旧的思维，不要什么都是“阶级斗争”，都是“你死我活”，都是本国与外国的斗争，否则就是搬起石头砸自己的脚。对于企业家而言，一旦在海外出现问题，应该意识到解决问题的第一步是找律师，中国企业家要懂得聘请和使用本地的律师。

政府应该在大的外部环境方面为企业走出去提供保护框架。一方面最大限度地争取国外政府、公众、媒体、企业等不同方面对中国政府和企业的认同，另一方面运用外交方式为中国企业在海外创造良好的经营空间，政府也不要干涉企业在海外的事务。外交部也应该在一些方面有所转变。原来的中国外交完全服务于意识形态，但现在中国外交应该更多地服务于经济——外贸。外交部官员培训方面应该增加经贸知识以及国际贸易和全球化历史的训练，外交人员的配置也应该强化商务法律方面的人员。如果驻外使领馆中与经济贸易有关的人员不多，那么中国企业在海外的拓展就不会容易。

致 谢

本书收集了我在 2007 年中期之前写的相关文章，其中一些从表面看与“财富创造”不相关，但细看它们都很相关，这也是现代财富观的特征。各篇文章在结构上相对独立，因此，即使挑着读，也不影响其可读性。由于这些文章起初是为不同媒体而写，因此除了注释所用数据资料的来源之外，没有能够一一列出相关参考资料和文献，这是本书最大的遗憾，希望各位同仁能够谅解。

在本书各章的写作中分别得到了很多朋友和同人的帮助，比如李利明、文冠中、龙登高、张磊、朱武祥、王永华、张维迎、林毅夫、卢峰、陈平、熊鹏、石明磊、韦森、陈雨露、梁晶、吴冲锋、李玉、谢平、王巍、徐林、周年洋、汪姜维、张信东、李云龙、周程、刘凌云、冯玉、赵灵敏、谷重庆、曹惠宁、范文仲、李健、石宏、岳峥、曾人雄、袁为鹏、彭凯翔、孙涛、周克成、岑科、宋澄宇、张福山、高平阳、杜凯等。还有许多其他朋友，这些朋友时常是我文章的第一读者，他们因为是我的朋友而付出了很多心血，在此一并向他们致谢。茅于軾、吴敬琏、袁伟时、朱学勤等老前辈也时常给后学以指

导，这是我一辈子的荣幸，不胜感谢。另外，特别感谢李利明，他是本书内容的总编辑，纠正了本书初稿的众多错字，提高了可读性。当然，我也要感谢《经济观察报》《新财富》《财经》《证券市场周刊》《南风窗》《南方周末》《21 世纪经济报道》《证券日报》《国际融资》等杂志与报纸读者的支持。

最后感谢我的夫人王蓓、女儿陈晓（Tiffany）和陈笛（D.J.）多年的支持。为了收集书中用到的和没有用到的素材与数据，我时常不能花时间跟她们在一起，让她们多次失望。

THE LOGIC OF
WEALTH

财富的逻辑 1

为什么中国人勤劳而不富有

到底是什么使人的生存能力、财富创造力发生了如此大的跳跃，实现了此前几千年所没能完成的事？又为什么即使到今天还是有的国家富，有的国家穷？财富到底是怎么回事？这些问题正是本书想回答的。我想，可以从三个维度来理解财富创造力的变迁。

首先是“深度”。这体现在单位时间所能生产的东西上。这方面发展的起始点一般认为在 1780 年左右，即首先在英国开始的工业革命。

其次是“广度”。一方面是市场地理范围跨地区、跨国界的拓展；另一方面是消费品、工业品种类与空间的扩大。工业革命使人类生产的“东西量”上升，而市场地理范围的拓展使人类创造的东西的“价值量”上升。

最后是“长度”，也就是“时间”维度。这体现今天的财富和未来的财富之间的距离缩短了。股票和其他金融证券使人们把收入、财富在不同时间之间进行转移配置成为可能，其结果是缩小了过去收入、今天收入和未来收入之间的差别，把未来收入和今天收入之间的距离“长度”缩短了，让预期的未来财富能方便地转变成今天能重新配置的财富。

当然，财富创造力在“深度”“广度”和“长度”三个维度的发挥，又取决于一国的制度，包括产权保护体系、契约执行体系及保障市场交易安全的其他制度。虽然一国在这些维度上的水平可以通过模仿在短期内上升很多（即所谓的“后发优势”），但要想长久在这三个维度上都建立优势，有利于市场发展和深化的制度资本不可或缺。各国在这三个维度上的差别是其制度质量的最终反映，也是决定国富、国穷的核心维度。

理想国

imaginist

想象另一种可能

上架建议：金融、经济

ISBN 978-7-5604-3643-2



9 787560 436432 >

定价：52.00 元